



# 瞬间 读懂周围 的人

李良婷〇编著

洞悉人性秘密、洞察人生真相的圣经



古人和现代科学研究都在提醒我们，人们的真实意图  
常浮现于举手投足之间，常暗藏在神态、服饰之中。

看人识人的制胜宝典，一生成功的秘密武器

掌控人际交往主动权 / 做人际博弈中的赢家 /

華夏出版社



人心就像是一本书，只要我们掌握了必要的“阅读”方法和技巧，我们完全可以把人心当做书一样拿在手上阅读的。我们也完全可以通过“蛛丝马迹”，全面准确地参透人心，进而在人与人的交往中迅速准确地看透对方的心理，从而占尽先机，游刃有余地面对各种人生挑战。

学会识人辨人的方法  
掌握为人处世的策略



上架建议 ◎职场·励志

ISBN 978-7-5080-5917-4



9 787508 059174 >

定价：18.00元



李良婷◎编著

华夏出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

瞬间读懂周围的人 / 李良婷编著. — 北京 : 华夏出版社,  
2010. 11  
(MBOOK 随身读)  
ISBN 978-7-5080-5917-4

I. ①瞬… II. ①李… III. ①人际交往—社会心理学—  
通俗读物 IV. ①C912.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 169192 号



出品策划

网 址 <http://www.xinhuabookstore.com>

### 瞬间读懂周围的人

编 著 李良婷

责任编辑 陈文龙

封面设计 思想工社

排版制作 创意直达

出版发行 华夏出版社

(北京市东直门外香河园北里 4 号 邮编 : 100028)

总 经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 装 北京通州皇家印刷厂

开 本 720 × 1020 1/32

印 张 10

字 数 140 千字

版 次 2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

定 价 18.00 元

书 号 ISBN 978-7-5080-5917-4

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换

## 掌握一见“清”心的诀窍

在很多人看来，谈话无疑是最主要的沟通方式，通过谈话，我们可以在很短的时间内认识一个陌生人并对他人进行初步的了解。但事实告诉我们，当一个人不想把自己真实地展示给别人看时，他会撒谎，会掩饰自己，因此通过谈话在短时间内了解他人的方式似乎并不完全可靠。那么，人心真的捉摸不透吗？我们真的不能在相见的第一时间对他人作出比较恰当的判断吗？

西方心理学的开山鼻祖弗洛伊德曾说过这样一段经典名言：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”每个人的内心都是有踪迹可循、有端倪可察的，即使他掩盖得再严实，也会在各种动作细节上不经意地流露出来。每个人的外在表现都是内心情感、性格的一种流露，往往一个无意识的动作、一句不经意的话语，都能反映出深藏不露的本意。

《孙子兵法》告诉我们：知己知彼，方能百战不殆。在竞争激烈的当今社会，我们要想在为人处世方面游刃有余，要想在事业上取得令人瞩目的成就，就必须拥有

能够洞彻人心的敏锐观察力。因此，如何在瞬间透过细节观察一个人的性格，洞察其内心，看透其本质，这些都已经成为适应当今社会、认清环境、建立人际网络和成就事业所必须具备的生存技能。

本书从外貌形象、衣着打扮、行为举止、言谈话语、生活习惯、兴趣爱好等多种角度挖掘藏在人们内心深处的奥秘，并结合大量生动、具体的例子进行深入透彻、系统全面的剖析，由细节接引全貌，从现象推测本质，由表及里，由内至外，层层剥落，步步推进，全面而精当地分析识人辨人之术，借此引起读者的共鸣，帮助读者在人际交往中一眼看出对方的心理。在这个基础上，读者可以学会透视人性的本领，把握应付窘境的良方，破解减轻压力的秘诀，懂得防范小人的道理，获得挑战和振作的勇气，掌握自然而又贴切的生活之道。由此，在人生的旅途上左右逢源，潇洒地辗转于生活的竞技场中，把人生的主动权牢牢地掌握在自己的手中。

本书最大的特点是根植于经验总结和理论研究的科学性，在行文上简洁明了，轻松活泼，易读好用，具有很强的实用性。相信本书可以给不善识人的读者指点迷津，在学会识人辨人方法的基础上，掌握为人处世的策略，最终达到无往不胜的高超境界。

第①篇

衣着打扮  
观人心



第一章

心灵的形象包装

■ 衣服是思想的形象	004
■ 色彩的选择受心理的影响	007
■ T恤类型在无意识中暴露个性	011
■ 穿鞋也会传达心声	013
■ 由服饰的喜好分析对方的社交态度	016
■ 不同的妆容折射千姿百态的心理	018

第二章

饰品的点睛之笔

■ 帽子：欲盖弥彰的遮掩	022
--------------	-----

■ 眼镜：心灵窗户外的精致风景	025
■ 领带：“牵”出男人的个性	027
■ 手表：时间观念背后的性格特征	032
■ 戒指：浓缩的内心世界	036
■ 手提包：拿在手里的心情	039

第2篇

肢体外貌  
察人心



第三章

面部传达的信号

■ 眼神藏不住动机意图	046
■ 眉毛变化体现喜怒哀乐	048
■ 读懂鼻子发出的无声“语言”	052
■ 嘴巴动作反映心理活动	053
■ 下颚：看穿人心有诀窍	056

## 第四章

# 权力尽在“掌”握中

■ 手比嘴还能表达心声	058
■ 手势与心理反应	061
■ 双手托腮：爱幻想	063
■ 跺大拇指：称赞他人	064
■ 手势上扬：个性十足	065
■ 双手叉腰：挑战之意	066
■ 十指交叉：自信或掩饰紧张	066
■ 双臂交叉：防卫心重	067
■ 手势下劈：果断的印象	068

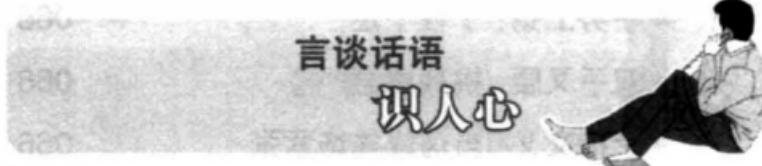
## 第五章

# 百变坐姿

■ 腿脚并拢：古板挑剔	070
■ 半躺而坐：悠闲随和	071
■ 两腿交叠：聪明自信	072
■ 膝盖紧并：腼腆羞怯	073

- 坐得端正：谦逊温柔 074
- 腿分脚并：坚毅果断 075
- 两腿张开：放荡不羁 076
- 心理伴随着坐姿而变化 077

第③篇



第六章

说话的声音：  
可触的人心韵律

- 语速反映人的内心变化 082
- 由声调可探知人心的深度 084
- 说话韵律里有学问 088
- 根据声音大小探测感情波动 089

第七章

## 说话的内容： 亮出自己的底牌

- 从谈论的话题洞悉对方真意 092
- 言谈展露真性情 093
- 从言辞看穿对方的谎言 097
- 言辞过恭必怀戒心 101

第八章

## 说话的动作： 难舍的心灵伴舞

- 不同的笑容演绎不同的心灵风景 104
- 说话不停点头和摇头的人难成大事 108
- 边说话边打手势的人很有说服力 109
- 说话时盯住别人的人有较强的支配欲 110

## 第九章

# 说话的习惯： 揭开心灵的密码

- 从打招呼用语中观察对方的性格 112
- 从聊天场合洞察对方的处世方式 114
- 从接受表扬的反应看透对方的品性 115
- 从回答问题的习惯上探察对方的性格 119

## 第④篇

# 行为举止 见人心



## 第十章

# 破译日常行为密码

- 下意识的小动作可以“出卖”一个人 124
- 从小细节看透对方的情绪变化 128
- 从看电视的习惯透视人的内心 130

■ 从阅读方式看一个人的性格	131
■ 抽烟的方式可以反映性格	134

## 第十一章 .....

### 读懂饮食习惯信息

■ 生活节奏体现在吃饭方式上	138
■ 找座方式可以见证判断力	142
■ 对咖啡的挑选可暴露一个人的习性	143
■ 从饮酒场所探究对方的深层心理	145
■ 从喝茶的场所可判断一个人的性格	146

## 第十二章 .....

### 掌握社交行为信号

■ 从握手方式观察对方的性格	150
■ 通过敲门声判断来访者的性格与心情	153
■ 打电话方式：见证不同的性格与人际	154
■ 点菜方式：交际心理的另类解读	160

## 睡姿是一种无声语言

■ 俯卧：自信而有能力	164
■ 侧卧：随心而知足	164
■ 裸睡：感性且不受拘束	165
■ 靠边式：不善于维护自己的权利	166
■ 对角式：敏感武断	167
■ 单脚靠边式：规律而勤奋	167
■ 握拳而睡：自我防卫意识强烈	168
■ 仰睡：快乐大方	169
■ 婴儿般睡姿：缺乏安全感	169



兴趣爱好  
辨人心



运动方式：彰显生活态度

- 球类运动代表生活态度 174
- 喜欢冬泳的人有坚强的意志 176
- 喜欢步行的人沉着有耐心 177
- 喜欢黄昏散步的人闲适、懒散 177

休闲娱乐：  
透知人心的显示场

- 通过音乐喜好了解对方的性格 180
- 对爱好不同舞蹈的人的性格分析 183
- 由旅游偏好窥探人的性格 187
- 从读书喜好“读”出人的性格特征 189
- 由益智游戏观察人的生活状况 192

点点滴滴  
识异性



第十六章

女人是一本  
可以读透的书籍

■ 通过眼睛探视女人	200
■ 通过手观察女人	201
■ 通过腰了解女人	203
■ 通过笑容分析女人	205
■ 从内衣的喜好读懂女人心	207
■ 从搭车看女孩爱你的程度	210
■ 从约会的动作判断女孩的心理	211
■ 从女友与陌生人说话推知她的忠贞度	213
■ 一眼看透女人是否有外遇	215
■ 从心态推断她是否爱上你	218
■ 透过六个细节揣摩女人心	219

第十七章

## 男人是一张 可以解读的地图

- 从所送的礼物判断他的真实想法 224
- 从男友放手机的位置看透他的心 227
- 从男友的走姿了解他的性情 231
- 从他对家人的关爱观察他 233
- 细节识别四种品性的男人 236
- 一眼看透男人是否有外遇 242

第十八章

## 细节里的真爱百分百

- 从约会看透情人对爱情的心态 246
- 从约会迟到感知情人对自己的态度 249
- 利用逛街摸清情人对自己的心态 251
- 七招识别情人的谎言 253

## 职场人心 面面观



### 第十九章

#### 洞悉老板的心理动态

- 从眼神判断老板的心理 260
- 从办公桌的状态看穿老板 263
- 从主持会议的风格看透你的老板 266
- 从领导方式揣摩老板的能力 268
- 从人际关系判断老板的事业前景 273
- 读懂上司的身体语言 275

### 第二十章

#### 拥有伯乐的识才之道

- 甄别企业里的“千里马” 280
- 三招看穿下属的真面目 282
- 通过辩论判断一个人的才学 285

## 由外而内 看透同事的心

- 从对待工作的态度看同事 290
- 透过七种表现看透同事的心理 291
- 识别职场中十种同事类型 295



衣着打扮观人心

第1篇



# 心灵的形象包装

服饰不仅是彰显个人地位、表现自我性格特质的道具，更是一部关于个人最权威、最富表现力的“传记”。服饰是流动的文化，同时也是心灵自我显露的展示台。留意一个人对于着装款式的选择，可以看出他的性格特征和心理动向。



## 衣服是思想的形象

郭沫若曾说：“衣服是文化的表征，衣服是思想的形象。”意思是说，人可以通过衣着打扮来向外界展示自己。

随着人类社会的发展与进步，现在从衣着打扮上判断一个人的难度在无形之中增大了，因为现在的人们提倡张扬个性，不再拘泥于某一种形式，所以不能按照传统的方法进行观察和判断。

但也正是由于张扬个性，不拘泥于形式，人们才可以更加充分地表现自己的心理状况、审美观点等，因此，我们可以从以下方面把握一个人的性格特征。

喜欢穿简单朴素衣服的人，性格比较沉着、稳重，为人比较真诚和热情。这种人在工作、学习和生活当中，对任何事情都比较诚实、肯干，勤奋好学，而且能够做到客观和理智。但是如果过分朴素就不太好，这种情况表明人缺乏主体意识，软弱而容易屈服于别人。

喜欢穿单一色调服装的人，比较正直、刚强，理性思维要优于感性思维。

喜欢穿淡色便服的人，多为比较活泼、健谈的人，并且喜欢结交朋友。

喜欢穿深色衣服的人，性格十分稳重，显得城府很深，一般比较沉默，凡事深谋远虑，常会有一些意外之举，让人捉摸不定。

喜欢穿式样繁杂、五颜六色、花里胡哨衣服的人，多是虚荣心比较强、爱表现自己而又乐于炫耀的人，他们任性甚至还有些飞扬跋扈。

喜欢穿过于华丽衣服的人，多为具有很强的虚荣心和自我显示欲、金钱欲的人。

喜欢穿流行时装的人，最大的特点就是没有主见，不知道自己有什么样的审美观，他们多情绪不稳定，且无法安分守己。

喜欢根据自己的爱好选择服装而不跟着流行走的人，一般是独立性比较强，有果断决策力的人。

喜爱穿同一款式的人，性格大多比较直率和爽朗，他们有很强的自信心，爱憎、是非、对错往往都分得

十分明确。他们的优点是行事果断，显得十分干脆利落，言必信，行必果。同时他们也有缺点，那就是清高自傲，自我意识比较浓，常常自以为是。

喜欢穿短袖衬衫的人，性格一般放荡不羁，但为人却十分随和、亲切。他们热衷于享受，凡事率性而为，不墨守成规，喜欢有所创新和突破；自主意识比较强，常常是以个人的好恶来评判一切。他们虽然看起来有点表里不一，但实际上思维还是比较缜密的，而且任何时候都知道自己在做什么，所以他们能够做到三思而后行，不至于任性妄为，而做出错事来。

喜欢穿长袖衣服的人，大多比较传统和保守，为人处世循规蹈矩，不敢有所创新。他们的冒险意识在某一方面来讲是比较缺乏的，但他们又喜爱争名逐利，人生理想定得也很高。这类人最大的优点就是适应能力比较强，这得益于其循规蹈矩的为人处世原则，把他们任意放在哪一个地方，他们都能迅速地融入其中，所以他们通常会营造出较好的人际氛围。他们很重视自己在他人心目中的形象，希望得到注意、尊重和赞赏，因而在衣着打扮、言谈举止等各个方面总是严格

地要求自己。

喜爱宽松自然的打扮，不讲究剪裁合身、款式入时的衣着的人，多是内向型的。他们常常以自我为中心，不能走进其他人的生活圈子。他们有时候很孤独，也想和别人交往，但在与人交往中，又总会出现许多的不如意，所以到最后还是以失败而告终。他们多半没有什么朋友，可一旦有，就会是非常要好的。他们的性格中害羞、胆怯的成分比较多，不太喜欢主动接近别人，也不易被人接近。一般来说，他们对团体活动是没有兴趣的。



## 色彩的选择受心理的影响

服装在人们的日常生活中占有十分重要的地位。穿着打扮不仅能反映一个人的修养、职业，而且也能反映其心理。心理学家从服装的颜色选择上，分析了人的不同心理。

一般来说，在选择服装色彩的时候，人们多少会

受到心态的影响。因为每个人所穿服装的色彩，总是和自己当时的心理活动状态有着一定的联系。所以，从每个人所喜爱的颜色上可多少看出他具有什么样的心理。

### 1. 喜欢白色服装的人

喜欢穿白色服装的人，性格特征是缺乏主动性、判断力，他们在色彩感觉上、在装扮上都非常优秀。白色与任何颜色的衣服都能搭配组合，同时，白色是表示干净的颜色。

### 2. 喜欢蓝色、蓝紫色服装的人

大多数喜欢穿这种颜色服装的人，其性格缺乏决断力、执行力。这类人说话比较啰唆，缺乏责任感，不善于表达自己的情感，是自尊心很强的人。

要想接近这类人，应按部就班，并投其所好，同时在这种人面前不能说别人的坏话。

### 3. 喜欢黑色服装的人

喜欢黑色衣服的人大都比较坚强、独立，遇事比较理智，不会轻易表露自己的心情，给人一种冷酷的感觉，有时这也是一种自我保护。

#### 4. 喜欢红色服装的人

喜欢红色服装的人是冲动的、精神性的、很坚强的生活者。红色一般是在虚张声势时所选择的。

#### 5. 喜欢紫红色服装的人

紫红色服装，一般是人在无法冷静、无法客观分析自己的时候选择的。

#### 6. 喜欢桃红色服装的人

桃红色服装，是人为了保持漂亮时所选择的。这种人以举止优雅为特征。

#### 7. 喜欢青绿色服装的人

这类衣服是人在喜欢有纤细感觉的心理状态下选择的。

#### 8. 喜欢紫色服装的人

这种人一般具有保持神秘、自我满足的艺术家的气质，喜欢别出心裁。

#### 9. 喜欢褐色服装的人

这类人的心理状态很踏实。

#### 10. 喜欢黄绿色服装的人

这类人是在缺乏兴趣、交际狭窄、缺乏细腻感觉

的状态下选择了黄绿色服装。

#### 11. 喜欢灰色服装的人

这种人是在缺乏主动性、自己没有勇气面对困难的心理状态下选择了这种颜色。

#### 12. 喜欢浊紫红色、暗褐色服装的人

这种颜色的服装是人们在非社交场合或不喜欢表露心情的时候所选择的。

#### 13. 喜欢橄榄色服装的人

这种人在选择橄榄色时的心理状态一般是处于被抑制的状态或歇斯底里的状态。

#### 14. 喜欢绿色服装的人

这种人一般喜欢自由，有宽大的胸怀，绿色是其在抱有希望、没有偏见的心理状态下选择的。

#### 15. 喜欢橙色服装的人

一般是人在无法独居时，对人生意欲强烈的时候所选择的服装颜色，这种人雄辩、开朗、口才好、幽默。

#### 16. 喜欢黄色服装的人

为了使别人感觉自己有智慧、有纯粹高洁的心灵，人们喜欢选择黄颜色的服装。



## T恤类型在无意识中暴露个性

当今, T恤已经成了夏日里最普遍而且最受欢迎的服装, 男女老少皆宜。在过去, T恤只是用来保暖和吸汗的内衣, 可是现在, 它已演变成了一面公众告示牌, 人们可以任意在上面留下或记录各种情绪和想法。所以, 通过选择什么样的T恤可以更直观地看出一个人具有什么样的个性。

习惯于选择没有花样的白色T恤的人, 多是一些比较独立的人, 他们不会轻易地向世俗潮流低头。一般他们具有一定程度的叛逆性, 但表现形式往往不是特别明显与恰当。

喜欢选择没有花样的彩色T恤的人, 自我表现欲望并不是十分强烈, 他们甚至可以甘于平庸和普通, 做一个默默无闻的人。他们多数比较内向, 不喜欢张扬, 而且富有同情心, 在自己能力许可的范围内, 会去关心和帮助他人。

喜欢在T恤上印上自己名字的人，思想多数是比较开放和时尚前卫的，能够很轻松地接受一些新鲜事物，对那些陈旧迂腐的老观念多持一种排斥的态度。他们的性格比较外向，喜欢结交朋友，为人比较真诚和热情，所以通常会有良好的人际关系。他们的自信心很强，有一定的随机应变能力。

喜欢T恤上印有各种明星的画像及与之有关的东西的人，多属于追星族，他们对自己喜欢的明星十分崇拜，并且希望自己有朝一日能像他们一样。他们很乐于向别人表达自己的这种心理。

喜欢T恤衫上印有一段幽默标语的人，多具有一定的幽默感，而且很聪慧。另外，他们具有很强的表现欲望，希望能够引起别人的注意。

喜欢穿印有学校名称或大企业标志的T恤的人，比较希望他人知道自己的身份，并且对自己所在的学校或企业具有一定的感情。他们希望能够以此为载体，吸引一些志同道合的人。

喜欢穿印有著名景点风景的T恤的人，对旅游总是很有兴趣。他们的性格多是外向型的，对新鲜事物

的接受能力很强，而且具有一定的冒险精神，自我表现欲很强，希望把自己所知道的一切都传达给他人。



## 穿鞋也会传达心声

鞋子，并不像人们所想象的那样，单纯地起到保护脚的作用。在观察他人的鞋子的时候，人们除了注意其美观大方外，还可以通过它对一个人进行性格的观察。

### 1. 始终穿着最喜爱的一款鞋的人

始终穿着自己最喜爱的一款鞋子，这一双穿坏了，会再去买一双相同的，这样的人思想是相当独立的，他们知道自己喜欢什么，不喜欢什么。他们十分重视自己的感觉，而不会过多地在意他人怎样看。他们做事一般比较小心和谨慎，在仔细认真地考虑以后，要么不做，要做就会全身心地投入，把它做得很好。他们很重视感情，对自己的亲人、朋友、爱人的感情都是相当忠诚的，不会轻易背叛。

## 2. 喜欢穿没有鞋带的鞋子的人

喜欢穿没有鞋带的鞋子的人，并没有多少特别之处，穿着打扮和思想意识都和绝大多数人差不多。但他们比较传统和保守，中规中矩，追求整洁，表现欲望不强。

## 3. 喜欢穿细高跟鞋的人

穿细高跟鞋，脚在一定程度上是要受些折磨的，但爱美的女性是不会在意这些的。这样的女性，表现欲是很强的，她们希望能引起他人，尤其是异性的注意力。

## 4. 喜欢穿时髦鞋子的人

喜欢追着流行走、穿时髦鞋子的人有一种观念，那就是只要是流行的就是好的，但没有考虑到自身的条件是否与流行相符合，有点不切合实际。这种人做事时常缺少周全的考虑，所以会顾此失彼。他们对新鲜事物的接受能力比较强，表现欲和虚荣心也较强。

## 5. 喜欢穿运动鞋的人

喜欢穿运动鞋说明这是一个对生活持积极乐观态度的人，为人较亲切、自然，生活规律性不强，比较

随便。

### 6. 喜欢穿靴子的人

喜欢穿靴子的人，自信心并不是特别强，而靴子却能在一定程度上为他们带来一些自信。另外，他们很有安全意识，懂得在适当的场合和时机将自己很好地掩蔽起来。

### 7. 喜欢穿拖鞋的人

喜欢穿拖鞋的人是轻松随意型的最佳代表，他们只追求自己的感觉和感受，并不会为了别人而轻易改变自己。他们很会享受生活，绝对不会苛求自己。

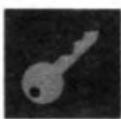
### 8. 喜欢穿远足靴的人

热衷于远足靴的人，会在工作上投入充足的时间和精力，他们有很强烈的危机感，并且时刻做好了准备，准备迎接一些可能突然发生的事情。他们有较强的挑战意识和创新意识，敢于冒险和向自己不熟悉的未知领域挺进，并且有较强的自信心，相信自己能够成功。

### 9. 喜欢穿露出脚趾的鞋子的人

喜欢穿露出脚趾的鞋子的人多是外向型的人，而

且思想意识比较前卫，浑身上下充满了朝气和自由的味道。他们很乐于与人结交，并且能拿得起放得下，比较洒脱。



## 由服饰的喜好分析 对方的社交态度

### 1. 喜欢穿白衬衫的人

白色确实与任何颜色的服装都能搭配组合，当然也能给人一种亲切感，穿这种衣服的人对服装的选择不受约束，在性格方面是属于直爽派的。

这类人容易自以为是，在生意场上常常是个躁动分子，极可能与别人起冲突，随时有大动干戈的事情发生。在人际交往中，遇到这类穿着的人要有戒备之心。这类人没有什么话题可言，重要的事情交涉后，关于酒色话题一般都不参与言论。有喜好穿白衬衫习惯的人，总是以工作为重心，是个不折不扣的现实主义者，对工作有一贯细致、认真的态度。这种人大多

比较忙碌，有时候他们的工作态度不易为他人所接受。

## 2. 喜欢穿粗直条整套西装的人

在一般工薪阶层人士中，很少看到穿蓝色粗直条西装的人。大多数的自由职业者，为了掩盖职位上引起的不安，才喜欢穿这种整套的西装。

这种人前卫、时尚。当对自己没有信心，又恐怕被他人发现，或者因为孤独不安时，他们才会穿上粗直条整套西装。

与这种类型的人接触时，一定不能攻击对方的缺点。这种人大多不喜欢占卜。因此，与他们交往时最好不要提占卜之类的事情。

## 3. 喜欢穿背后或两旁开衩上衣的人

这类人通常会给人以商界大亨或来头不小的的感觉，极具伪装性，故意表现出一副领导者的风范，但这种人通常会让人失望。这类人的金钱观念比较淡薄，对长期交易没有多少兴趣，往往特别注重短期交易，具有追求一夜暴富的倾向。

这类人会对人轻易许诺。此时，你应以委婉推辞为上策。其实这种人的性格是独占欲旺盛、疑心重、

神经质、嫉妒心强、喜欢装饰并且好玩的典型。然而，观其面貌，这类人又是一副诚实的模样。



## 不同的妆容折射千姿百态的心理

### 1. 异国妆和怪妆

异国妆是外国流行的妆，怪妆则是没有一定模式和规范，甚至与化妆的本意相悖的妆。这两种妆的效果差别很大，因而也就更容易让人看出化妆者的心理。

喜欢化异国色彩比较浓重的妆的人，多具有比较丰富的想象力，有很多艺术细胞，希望自己将来能够成为一个艺术家。她们向往自由，渴望过一种完全无拘无束的生活。她们常常会有许多独特的、让人诧异的想法，是个完美主义者。

眼皮周围或是黑乎乎的，或是蓝幽幽的，嘴唇也是有时紫有时红，有时大嘴巴有时小嘴巴，脸如猴屁股一样红，喜欢化如此怪妆的人也清楚自己并不是追

求什么美丽，她们只把这种妆当成宣泄的方式。她们通常具有强烈的反抗心理，主要是因为自小受到家庭的溺爱，她们总是要求说一不二，但现实生活常令她们失望，所以她们用一些非常规的思想和行为与社会分庭抗礼，但往往是失败多于成功。

## 2. 怀旧妆和完美妆

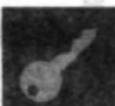
怀旧妆是指某些人将自小形成的那套化妆理论和方法延续到成年，甚至中年和老年。这其实是对美好过去的一种回忆，以期忘记现实中的不愉快和不如意，但她们依然保持头脑清醒，不会沉迷其中而忘记现实。她们讲究实际，会极力把握现在的所有。她们热情善良，善解人意，拥有很多可以推心置腹的朋友。由于总是回忆过去，所以她们难以享受时代发展带来的刺激和美好。

与化怀旧妆的人不同，化完美妆的人追求的是尽善尽美。她们为了完成自己的目标不惜付出巨大代价，任何事情都会追求完美，属于典型的完美主义者。这种类型的人甚至倾尽所有也要使自己的容貌达到令自己满意的程度。之所以如此，最主要的是她们对自己

的才智和财力都有充足的把握，而唯一放心不下的却是自己的外貌。为了成为一块无瑕的美玉，她们只好不停地审视自己，用化妆来掩饰不足，结果却让别人感到不自在。

## 饰品的点睛之笔

佩戴各种饰品，无论是中国还是外国，都有着相当悠久的历史，这是人类审美意识觉醒以来最传统的一种装饰行为。这种行为不仅为人们增添了无尽的风采，而且可将人们的身份喜好区分得一目了然，同时，它还体现了人们对生活目标的追求和对审美时尚的选择。



## 帽子：欲盖弥彰的遮掩

帽子不仅有御寒、遮阳的功能，它还是一种戴着美观、给人树立某种形象的饰品。世界各地都在生产各式各样的帽子，出入任何一家娱乐场所、大型酒楼餐馆，都会看到衣帽间，这说明帽子对一个人来说有着十分重要的用途，它可以帮助人建立某种形象，使人的个性在众人面前得以展现。

### 1. 爱戴礼帽的人

这种人的愿望是让人觉得他有沉稳和成熟的性格，在别人面前，他经常表现得非常热爱传统。除帽子外，这种人所穿的皮鞋任何时候都擦得锃亮，而且所穿的袜子也一定会给人以厚实的感觉，即使是在炎热的夏季，他也会拒绝穿丝袜，同时也讨厌穿凉鞋或拖鞋走路。他们看不惯很多东西，很清高，有些自命不凡，认为自己是个干大事的人，进入任何一个行业都应该是主管级的人物。

## 2. 爱戴旅游帽的人

旅游帽既不能御寒也不能抵挡太阳的照射，纯粹是作为装饰之用。这类人用旅游帽来装扮自己，以折射某种气质或形象，或者用来掩饰一些自己认为不理想或者有缺陷的东西。

从这些特点看，爱戴旅游帽的人并不是一个心地诚实的人，而是一个善于投机取巧的人，因此真正了解他的人少之又少，一般人所看到的只是他的外表。

## 3. 爱戴鸭舌帽的人

一般上点儿年纪的人才戴鸭舌帽，鸭舌帽表现出稳重、办事踏实的形象。如果男人戴这种帽子，那么他会认为自己是个客观的人，从不虚华，面对问题时能从大局着想，不会因为一些旁枝末节而影响大局。有时候他自以为是个老练的人，在与别人交往时，就算对方胸无城府，他还是喜欢与别人兜圈子，直到把对方搞得晕头转向，也不会说出自己的心思。

## 4. 爱戴彩色帽子的人

爱戴彩色帽子的人非常清楚在不同的场合，着不同颜色的服装应该佩戴不同色彩的帽子，这说明他是

个天生会搭配且衣着入时的人。

这种人喜欢色彩鲜艳的东西，对时下的流行非常敏锐。每当出现新鲜玩意儿，他总是最先尝试，希望人家说他的生活过得多姿多彩。这种人懂得享受快乐人生，并且总是以弄潮儿的身份走在时代前列。

这种类型的人也是害怕寂寞的人，因为他精力旺盛、朝气蓬勃，那颗不甘寂寞的心总是使他躁动不安，他会经常邀请伙伴们一起到灯红酒绿之地尽情玩耍。当最后一支舞跳完后，曲终人散的那种寂寥滋味就会油然而生。

### 5. 爱戴圆顶毡帽的人

爱戴圆顶毡帽的人对任何事情都可能产生兴趣，但他从不表达自己的看法，即使有想法也只是附和别人的论点，好像自己没有什么主见似的。但他并不是真的没有主张，只不过是个老好人，不愿随便得罪一个人，哪怕是个最不起眼的人。

从本质上讲，这种类型的人是忠实肯干的人，他相信只有付出才有收获。在他平和的外表下有自己执著的性格，他相当痛恨不劳而获的人，相信君子爱财

取之有道，他不会让不义之财玷污自己的手指。



## 眼镜： 心灵窗户外的精致风景

眼镜最初是为了矫正视力或为了保护眼睛而使用的工具，但今天它早已超出了其原本的使用目的，成了具有多种功能且很有装饰意义的大众用品。它除了矫正视力、过滤阳光、遮挡风沙等使用价值外，有的人戴眼镜，是为了美观或塑造某种气质。

下面针对戴不同形式眼镜的情况，谈谈这些人的性格特点。

### 1. 戴黑胶边眼镜者

戴黑胶边眼镜的人希望表现出稳重及成熟的风格。在他人面前，这种人通常表现得热爱传统。通常他们自视甚高，可惜他们保守且缺乏冒险精神，因此成就不大。这种人对朋友彬彬有礼，但是这种友谊没有深度。

## 2. 戴金丝边眼镜者

戴金丝边眼镜的人希望当别人看他们的时候，认为他们除斯文之余，还有着学者的风范。这种人喜欢追赶潮流，给人一种很现代的感觉。

这种人十分注重自己的外表，尤其是当他们与朋友约会时，必定穿着光彩，同时在言语之间还会暗示自己是个有身份的人。在跟别人讨论问题的时候，这种人喜欢发表一些独特的见解，以显示自己与众不同。

## 3. 戴无边眼镜者

常戴无边眼镜的人认为自己是个客观的人，在面对问题的时候能够从大局着想，不会因为一些细节而影响大局。

这种人总觉得自己善于用计，因此与人交往时，他们喜欢兜圈子。其实他们害怕被人伤害，所以千方百计不让别人接触他们真实的内心世界。



## 领带：“牵”出男人的个性

西服，自诞生之日起就成为男人服饰中的佼佼者，而且这个地位一直到今天也没有动摇。正式的西装有单排扣和双排扣之分，每一个男人都可以依据自己的喜好进行选择，而且不用花太多的精力。但是有一件辅助饰物却让男人大伤脑筋，那就是领带的打法和色彩的搭配。领带的作用类似于女士们的丝巾，但男人的行事原则和人品秉性却可以完完全全地通过领带的打法及颜色的搭配展现出来。若仔细观察周围的男人，便不难发现他们“本色”的蛛丝马迹。

### 1. 领带结又小又紧的人

这种男人若身材瘦小，则说明他们是有意凭借小而紧的领带结，让自己在他人匆忙的一瞥中显得高大一些。如果他们并无体形之忧，则说明是在暗示别人最好别惹他们，他们不会容忍别人对自己有半点轻视和怠慢。这是气量狭小的表现。由于在生活和工作中

谨言慎行，疑心甚重，他们养成了孤独的性格。他们凡事先想到自己，热衷于物质享受，在金钱方面很吝啬，一毛不拔，几乎没有什么人愿意和他们交朋友，他们也乐于一个人守着自己的阵地，孤军奋战。

## 2. 领带结不大不小的人

先不考虑领带的色彩和样式，也不管他们的长相和体形如何，男人配上这种领带结，大都会容光焕发，精神抖擞。他们可以获得心灵上的鼓舞，会在交往的过程中注重自己的言谈举止，所以不管本性如何，都显得彬彬有礼。由于认识到领带的作用，他们在打领带结的时候常常一丝不苟，把领带打得恰到好处，给人以美感。他们会把大部分的时间放到工作当中，安分守己，勤奋上进。

## 3. 领带结既大又松的人

领带能使男人显得更加温文尔雅，但打这种领带结的男人所展现的风度翩翩绝不是矫揉造作，而是货真价实，是他们丰富的感情所展现出的风采。他们不喜欢拘束，喜欢积极拓展自己的生活空间，喜欢主动与他人交往，有高超的交往艺术，在社交场合深得女

人的欢心和青睐。

#### 4. 领带绿色、衬衫金黄色的人

绿色象征生命和活力，是点缀大自然的最美妙的颜色；金色代表收获和金钱，是财富与权势的徽章。这样搭配领带和衬衫的男人富有青春活力与朝气，想什么就做什么，不喜欢拖泥带水，对于事业充满信心。不过有时容易鲁莽冲动，自控能力比较差。

#### 5. 领带深蓝色、衬衫白色的人

“蓝领”代表职工阶层，“白领”代表管理阶层，他们将两者融合到一起，上下兼顾，少年老成，同时不乏风度翩翩。往往他们对工资十分关注，事业心极重，在奋斗过程中常常表现得急功近利。

#### 6. 领带多色、衬衫浅蓝色的人

五彩缤纷是人们对美好事物的形容，充满了迷离和诱惑，普通人和勤奋的人往往对此敬而远之。选择这种领带和衬衫的人拥有一股市井气息，热衷于名利；路边的野花繁多美丽，常常使他们心猿意马，见异思迁的他们对爱情往往不能用情专一，追逐的目标总是换了一个又一个。

## 7. 领带黑色、衬衫白色的人

黑白分明是对于阅历丰富之人的形容，所以喜欢这种打扮的人多为稳健老成之人。由于经历得多，所以感悟也会多，他们懂得什么是人生的追求，善于明辨是非，相信“善有善报、恶有恶报”，正义在他们身上得到了最大的展现。

## 8. 领带黑色、衬衫灰色的人

不用看他们的表情如何，仅这种打扮就让人有种不舒畅的感觉。他们在穿着之时必先照镜子，能够接受镜中的压抑则说明他们有很深的忧郁，而这份忧郁是气量狭小所致，他们选择这身打扮，正是为了掩盖这个缺点。在工作当中，老板考虑到其他员工的情绪，常常会请他们卷铺盖走人，所以他们会经常换工作。

## 9. 领带红色、衬衫白色的人

红色象征火焰，代表奔放的热情，更是一种积极和主动的表现，所以男人选择红色领带，大概是想追逐太阳的光辉，以使自己成为注意的焦点。他们本应该属于充满野心的类型，但白色代表纯洁，是和平与祥和的象征，白色衬衫配红色领带能让别人对他们刮

目相看，感受到他们如火一样的热情和纯洁的心灵。

#### 10. 领带黄色、衬衫绿色的人

这种搭配的人能用辛勤的耕耘换取丰硕的收获，按照理想设计自己的生活和人生，并勇于实施，他们流露出的是诗人或艺术家的气质。他们相信付出就会有回报，所以不会杞人忧天地担心是否会因为意外的暴风雨而导致颗粒无收。他们与世无争，保持柔顺的性情，对人非常和蔼可亲。

#### 11. 不会打领带的人

连打领带这种小事都要人代劳的人，大都心胸豁达而不拘小节。他们或是有某种常人没有的绝技在身，或是先天具有领袖才能，使他们不屑将精力消耗在打领带这样的细节问题上。他们通常性情随和，有同情心，朋友甚多，口碑亦好，且夫妻情笃、家庭祥和。



## 手表： 时间观念背后的性格特征

“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴”，意思是说时间的宝贵。时间在不知不觉中悄无声息地流逝，不同的人对此会有不同的感受。有的人视若无睹，而有的人则表示深深的惋惜，然后，抓紧利用每一分钟去做一些有意义的事情。一个人对时间的看法，很大程度上是由个人的性格决定的，而时间对人具有什么样的影响，很多时候又能通过所戴的手表传达出来，这两者之间有着非同一般的关系，下面就针对这一点进行说明。

### 1. 喜欢戴电子表的人

有一种新型的电子表，只要按一下显示时间的键，就会出现红色的数字，如果不按，则表面上一片漆黑，什么也看不见。喜欢戴这一类型手表的人多是有些与众不同的。他们独立意识非常强烈，从来不希望受到他人的控制和约束，而是自由自在、无拘无束地去做

自己想做并且也愿意去做的事情。他们善于掩饰自己的真实情感，所以一般人不能轻易走近并了解他们。在别人看来，他们是特别神秘的，而他们自己也非常喜欢这种神秘感，乐于让他人对自己进行各种猜测。

### 2. 喜欢液晶显示型手表的人

喜欢液晶显示型手表的人，在生活中多比较节俭，知道如何精打细算。他们的思维比较简单，对简捷方便的各种事物比较热衷，而对于太抽象的概念则难以理解。他们在为人处世方面多持比较认真的态度，不会显得特别随便。

### 3. 喜欢戴闹钟型手表的人

喜欢戴闹钟型手表的人，大多对自己要求特别严格，总是把神经绷得紧紧的，一刻也不放松。这一类型的人虽算不上传统和保守，但他们习惯于按一定的规律和规定办事，他们在争取成功的过程中，任何一件事都是以相当直接而又有计划的方式完成的。他们非常有责任心，有时候会在这方面刻意地培养和锻炼自己。除此之外，他们还有一定的组织和领导才能。

#### 4. 喜欢戴具有几个时区手表的人

戴具有几个时区手表的人多是些不现实的人。他们有一定的聪明和智慧，但一切都只是想象而已，不会努力付诸实践。做事常常三心二意，这山望着那山高。在一些责任面前，常以逃避现实的方式面对。

#### 5. 喜欢戴古典金表的人

戴古典金表的人多是具有发展眼光和长远打算的人，他们绝对不会为了眼前的利益而放弃一些更有发展前景的事业。他们思维缜密，头脑灵活，往往有很好的预见力。他们的思想境界比较高，而且非常成熟，凡事看得清楚透彻。他们有宽容心和忍耐力，又很重义气，能够与家人、朋友同甘共苦、生死与共。他们有坚强的意志力，不会轻易向外界的一些困难和压力低头。

#### 6. 喜欢戴怀表的人

喜欢戴怀表的人，多对时间具有很好的控制能力，虽然他们每天的生活都是忙忙碌碌的，但是却并不是时间的奴隶，懂得如何在有限的时间里让自己放松并且找到快乐。他们善于把握和控制自己，适应能力非

常强，能够很好地调整自己的心态。他们多有比较强的怀旧心理，乐于收集一些过去的东西。他们言谈举止高雅，有一定的文化修养。他们有比较浓厚的浪漫思想，常会制造一些出人意料的惊喜。他们为人处世具有耐心，很看重人与人之间的感情。

### 7. 喜欢戴上发条的表的人

喜欢戴上发条的表的人，这一类型的人独立意识多比较强。他们自给自足，很多事情都坚持自己动手。他们乐于做那些可以马上见到成果的工作，如干一次体力活。他们最看重的是自己所获得的那种成就感，但在这个过程中，他们又不希望一切都是轻而易举就获得的，那样反而没有了意义和价值。他们并不希望得到他人过多的关心和宠爱。

### 8. 喜欢戴没有数字的表的人

喜欢戴没有数字的表的人，这一类型的人抽象化的理念较为强烈，擅长观念的表达，而不希望什么事情都说得十分明白。他们很在意对一个人智力的锻炼和考验，认为把一切都说得太明白就没有任何意义了。他们很喜欢玩益智游戏，而且他们本身就是相当聪明和智慧

的。他们对一切实际的事物似乎并不是特别在乎。

### 9. 喜欢戴由设计师为自己设计的手表的人

喜欢戴由设计师特别为自己设计的手表的人，大多非常在乎自己在他人心目中的形象和地位，并且可以为了迎合他人而改变自己。他们时常会大肆渲染地夸张一些事情，以证明和表现自己，吸引别人的注意。

### 10. 不戴手表的人

不戴手表的人，大多具有比较独立自主的性格，他们不会轻而易举地被他人支配，而只喜欢做自己想做并且也愿意去做的事情。他们的随机应变能力比较强，能够及时地想出应对的策略，而且非常乐于与人结识和交往。



## 戒指：浓缩的内心世界

人的双手在生活中常起着至关重要的作用，它在无形之中会向人泄露许多秘密，这除了手的形状、特质外，还与佩戴的饰物有着密切的关系。

戒指是手上最常见的一种饰物，下面就介绍一下戒指与人性格之间的关系。

### 1. 戴结婚戒指的人

一个人戴的如果是结婚戒指，那么这枚戒指越大越华丽，则表明这个人的自我膨胀感和表现欲望越强烈。如果戒指是紧紧地套在手指上，则表明他对人非常忠诚，反之亦然。

### 2. 戴刻有家庭标志的戒指的人

戴刻有家庭标志的戒指的人，说明他对家庭是特别重视的，而且也有表现、证明是这一家族的成员的心理。

### 3. 戴代表自己生辰标志的戒指的人

大多数戴代表自己生辰标志的戒指的人，很想让他人了解和注意自己，同时也非常想去了解他人，并且会给予他人一定的关注。

### 4. 戴钻石戒指的人

喜欢戴钻石戒指的人是希望以此引起他人的注意，他们常会为自己所取得的成就沾沾自喜，而且还有一个点骄傲自满，常常容易陶醉在过去的美好意境当中。

### 5. 戴风信子石的人

喜欢戴风信子石的人，大多非常在乎自己外在的形象，却忽略了内在的修养，所以虽然外表看起来很有魅力，但实质则是腹中空空。他们多有较丰富的想象力，而行动的指导则常是一时的心血来潮。

### 6. 戴小戒指的人

乐于戴一枚小戒指的人，大多都有比较丰富的想象力和突出的创造力，只是这些特点时常不适合生活，他们常怀着非常迫切的心情想向他人说明自己的想法。他们的生活态度相对比较积极，在很多时候知道该如何适当地表现自己。

### 7. 戴手工戒指的人

手工戒指多是非常独特和复杂的，对这种戒指情有独钟的人，性格大多也是如此。他们也有较强烈的变现欲望，为了让他人认识和注意自己，他们可能会花费很多心思。他们喜欢标新立异，树立自己独特的风格，并且有十足的信心认为一定会成功。

### 8. 从来不戴戒指的人

从来不戴戒指的人不喜欢杂乱和烦扰的感觉。他

们在生活中总是力求自然舒适，这样他们才会感到自由，可以无拘无束地表达自己的各种思想和情绪。



## 手提包：拿在手里的心情

提包在人们的工作、生活和学习中是非常重要的一件物品，很多时候它几乎与人形影不离，人走到哪里，它们会随之被带到哪里。正是因为提包具有如此重要的作用，所以，它们在一定程度上可以向外界传达一定的信息，让外界通过提包来认识提包的主人。

### 1. 喜欢休闲式提包的人

选择的提包多是休闲式的人，可以看出他们的工作具有很大的伸缩性，自由活动的空间也非常大。正是由于这样的条件，再加上先天的性格，这类人大多很懂得享受生活。他们对生活的态度比较随意，不会过分苛刻地要求自己。他们比较积极和乐观，也有一定程度的进取心，能很好地安排工作、学习和生活，做到劳逸结合，在比较轻松惬意的环境中把属于自己

的事情做好，并取得一定的成就。

## 2. 喜欢公文包的人

选择的提包多是公文包，这从一个方面说明了提包主人工作的性质。他们可能是某个企事业单位的总经理，如果是普通职员，也是在比较正规的单位。选择公文包可能是出于工作的需要，但在其中多少也能表现此种人的性格特征。这种人大多办事较小心和谨慎，对人也会相当严厉。当然，他们对自己的要求往往更高。

## 3. 喜欢方形提包的人

有小把手的方形或长方形的手提包，在有些时候可以当成一件饰品。这种手提包外形和体积都相对较小，所以使用起来并不是特别方便。喜爱这一款式手提包的人，多是没有经历过什么磨难的人。他们比较脆弱，遇到挫折容易退缩和妥协。

## 4. 喜欢肩带式手提包的人

喜欢中型肩带式手提包的人，在性格上相对比较独立，但在言行举止等各个方面却是相对传统和保守的。他们有一些相对自由的空间，但不是特别大，交

际圈子比较狭窄，朋友也不是很多。

### 5. 喜欢小巧精致的手提包的人

虽然非常小巧精致，但不实用，是装不了什么东西的手提包，一般来说，是年纪比较轻、涉世也不深、比较单纯的女孩子的最好选择。但如果已经过了这样的年纪，步入成年，非常成熟了，还热衷于这样的选择，说明这个人对生活的态度是非常积极而又乐观的，对未来充满了美好的期待。

### 6. 喜欢具有浓郁的民族风情手提包的人

比较喜欢具有浓郁的民族风情、地方特色的小提包的人，自主意识比较强，是个人主义者。他们个性突出，往往有着与别人截然不同的衣着打扮、思维方式，等等。有些时候表现得与他人格格不入，所以要想营造出良好的人际关系存在着一定的困难。

### 7. 喜欢超大型手提包的人

喜欢超大型手提包的人，性格多是自由自在、无拘无束的，他们很容易与他人建立某种特殊的关系，也会很容易破裂，这也是由他们的性格决定的，因为他们的生活态度太散漫，缺乏必要的责任感。虽然他们自己感

觉无所谓，但却并不是所有人都能接受和容忍的。

### 8. 喜欢金属制手提包的人

喜欢金属制手提包的人，性格多是比较敏感的，能够很快跟上时代的脚步，他们对新鲜事物的接受能力也是很强的。但是这一类型的人，在很多时候并不肯轻易地付出，而总是希望别人能够付出。

### 9. 喜欢中性色系手提包的人

喜欢中性色系手提包的人，其表现欲望并不是很强烈，他们不希望被人注意，目的是缓减压力。他们凡事多持得过且过的态度，比较懒散。在对待别人方面，也喜欢保持相对中立的立场。

### 10. 不习惯带手提包的人

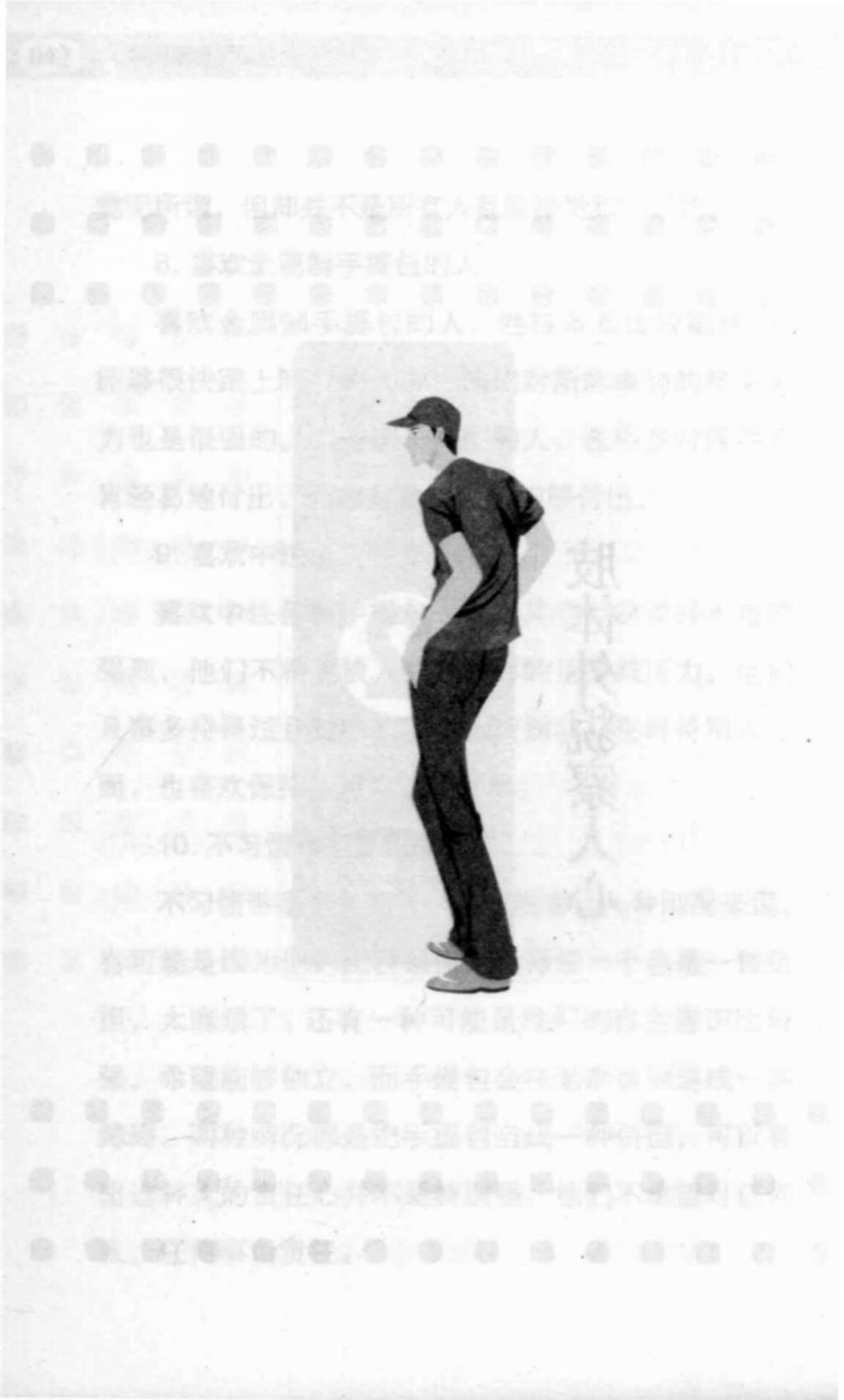
不习惯带手提包的人，其性格要分几种情况来说，有可能是因为他们比较懒惰，觉得带一个包是一种负担，太麻烦了；还有一种可能是他们的自主意识比较强，希望能够独立，而手提包会在无形当中造成一些障碍。两种情况都是把手提包当成一种负担，可以看出这种人的责任心并不是特别强，他们不希望对任何人、任何事负责任。

肢体外貌察人心

第

2

篇



## 面部传达的信号

一个人的喜怒哀乐即使掩藏得再深，在面部上也会有迹可循。一个眼神，一个皱眉，一个撇嘴，一颦一笑，都包含着丰富的内在信息。要想读懂一个人，可以从他的五官开始。



## 眼神藏不住动机意图

孔子曾说过：“观其眸子，人焉瘦哉！”意思是说：想要观察一个人，就要从观察他的眼睛开始。因为眼睛是人的心灵之窗，所以，一个人的想法经常会由眼神中流露出来。

心胸坦荡、为人正直者，其目光清澈、坦诚；心胸狭窄、为人虚伪者，眼神狡黠、阴晦。

目光执著的人，志怀高远；眼神浮动者，为人轻薄。

眼神内敛，表明自私；目光暴露，表明贪婪。

自信者，眼神坚毅、深邃；自卑者，眼神晦暗、迷离。

不同的眼神，还会泄露一些个人心底的秘密。

1. 一直盯着对方的眼睛，心中定是另有隐情。
2. 在谈话中注视对方，表示其说话内容为自己所强调，希望听者能及时作出回应。
3. 初次见面先移开视线者，多想处于优势地位，争强好胜。

4. 被对方注视便立即移开目光者，大多自卑。
5. 看异性一眼后，便故意转移目光者，表示对对方有着强烈的兴趣。
6. 喜欢斜眼看人者，表示对对方怀有兴趣，却又不想被对方识破。
7. 抬眼看人者，表示对对方怀有尊敬和信赖之心。
8. 俯视对方者，欲表现出一种威严。
9. 视线不集中于对方，目光转移迅速者，性格内向。
10. 视线左右晃动不停者，表示他正在冥思苦想。
11. 视界大幅度扩大，视线方向变化明显、突然者，表示此人心中不安或有害怕心理。
12. 在谈话时，如果目光突然向下者，表示此人已转入沉思状态。
13. 视线在不停地移动，并且有规律地眨眼者，表示其思考已有了头绪。

两个人对视时，眼睛动作就比较复杂了。当你发现别人在看你时，你得到了对方在注意你的信息，而且也获悉交际渠道已经敞开。依据持续注视的特征，你就可以发现他对你的感情是爱还是恨，或者是中性

感情。你也许会作出某种反应，是中止还是继续这种关系。久久凝视表示对某人怀有特殊兴趣，无所畏惧，敢于蔑视或粗暴无礼；中止注视则表示漠不关心，缺乏兴趣、无所畏惧、心中厌烦、困惑尴尬、羞怯畏缩或对人缺乏尊重。我们对所喜爱、仇恨或惧怕的人或物往往密切注视，反之，则不愿留意观察，不是漠然处之就是环顾左右而言他。



## 眉毛变化体现喜怒哀乐

眉毛的主要功用是防止汗水和雨水滴进眼睛里，除此之外，眉毛的一举一动也代表着一定的含义。可以说，人的喜怒哀乐、七情六欲都可从眉毛上表现出来。

“眉飞色舞”、“眉开眼笑”、“眉目传情”、“喜上眉梢”等成语从不同方面描述了眉毛在表情达意、思想交流中的奇妙作用。每当我们的心情有所改变时，眉毛的形状也会跟着改变，从而产生许多不同的重要信号。

## 1. 低眉

低眉是一个人受到侵略时的反应，防护性的低眉是为了保护眼睛免受外界的伤害。

在遭遇危险时，光是低眉还不够保护眼睛，还得将眼睛下面的面颊往上挤，以尽最大可能提供保护，这时眼睛仍保持睁开并注意外界动静。这种上下压挤的形式，是面临外界袭击时典型的退避反应，眼睛突然被强光照射时也会有如此反应。当人们有强烈的情绪反应，如大哭大笑或感到极度恶心时，也会产生这样的反应。

## 2. 皱眉

一般人不会想到皱眉其实和自卫有关，而带有侵略性的、无所畏惧的脸，是瞪眼直观、毫不皱眉的。

皱眉所代表的心情可能有许多种，例如：希望、诧异、怀疑、疑惑、惊奇、否定、傲慢、错愕、不了解、无知、愤怒和恐惧。

一个深皱眉头、表情忧虑的人，基本上是想逃离他目前的境地，却因某些原因不能如此做。一个大笑而皱眉的人，其实心中也有轻微的惊讶成分。

### 3. 眉毛一条降低、一条上扬

两条眉毛一条降低、一条上扬，它所表达的信息介于扬眉与低眉之间，半边脸显得激越，半边脸显得恐惧。眉毛斜挑的人，通常处于怀疑状态，扬起的那条眉毛就像是一个问号。

眉毛打结，指眉毛同时上扬及相互趋近，和眉毛斜挑一样。这种表情通常代表严重的烦恼和忧郁，有些慢性疼痛的患者也会如此。急性的剧痛产生的是低眉而面孔扭曲的反应，较和缓的慢性疼痛才产生眉毛打结的现象。

在某些情况下，眉毛的内侧端会拉得比外侧端高，形成夸张的表情，一般人如果心中并不那么悲痛的话，是很难做到的。眉毛先上扬，然后在几分之一秒的瞬间又下降，这种向上闪动的短捷动作，是看到其他人出现时的友善表示。它通常会伴着扬头和微笑，但也可能自行发生。眉毛闪动也经常于一般对话里作为加强语气之用，每当说话时要强调某一个字时，眉毛就会扬起并瞬即落下，像是在不断强调：“我说的这些都很惊人的！”

眉毛闪动，是表示“哈罗（Hello）”，连续闪动就等于在说：“哈罗！哈罗！哈罗！”如果前者是说：“看到你我真高兴！”则后者就在说：“我真是太意外，太高兴了！”

#### 4. 耷眉

耸眉常见于某些人说话时。人在热烈谈话时，差不多都会重复做一些小动作以强调他所说的话，大多数人讲到要点时，会不断耸起眉毛，那些习惯性的抱怨者絮絮叨叨时也会这样。

眉毛的动作是千变万化的，心理学家指出，眉毛有多种动态，分别表示不同的心理变化。

与眉毛相关的动作主要有：

- (1) 双眉上扬，表示非常欣喜或特别惊讶。
- (2) 单眉上扬，表示不理解、有疑问。
- (3) 皱起眉头，要么是陷入困难的境地，要么是拒绝、不赞成。
- (4) 眉毛迅速上下活动，说明心情非常好，内心赞同或对对方表示亲切。
- (5) 眉毛倒竖，表明极端愤怒或异常气恼。

- (6) 眉毛完全抬高, 表示难以置信。
- (7) 眉毛半抬高, 表示大吃一惊。
- (8) 眉毛正常, 表示不作评论。
- (9) 眉毛半放低, 表示大惑不解。
- (10) 眉毛全部降下, 表明怒不可遏。
- (11) 眉头紧锁, 说明这是个内心忧虑或犹豫不定的人。
- (12) 眉梢上扬, 表示喜形于色。
- (13) 眉心舒展, 表示此人心情坦然、愉快。



## 读懂鼻子发出的无声“语言”

一本小说中有一段关于鼻子动作的描写。书中的男主角看到一位漂亮的小姐, 为了表现出他与众不同的吸烟法, 他向空中吐着烟圈, 然后烟圈飘向那位小姐。小姐没说什么, 只是伸手捂了一下鼻子。男主角便问道: “你讨厌烟味吗? ”那位小姐没有回答他, 只是继续捂着鼻子。

其实，用手捂着鼻子的身体语言已经表达出了那位小姐的讨厌情绪，遗憾的是，男主角竟然没有看出来，反而去问一个不该问的问题。这样做自然要碰钉子。

有的研究者主张把用手捂捏鼻子的动作归为鼻子的身体语言，而不是手的身体语言。还有，若某人仰着脸，用鼻孔而不是用眼睛“看”人，这跟用手捂捏鼻子一样，是要表达自己的反感情绪。

在旅途中，碰到做这些姿势的人，要尽量少与之打交道。譬如：请他人帮助做某件事情时，如果对方用手摸鼻子，或是用鼻孔对着你“看”，这应该视为他接受请求的可能性不大，或者是其拒绝的表示。

因此，跟讨厌的人交谈时，如果想尽快结束无谓的话题，不妨用手多次摸鼻子，并不停地变换姿势，或用手拍打物体，用动作将你的意思传达给对方。



## 嘴巴动作反映心理活动

当一个人心理活动有变化的时候，他的嘴巴会做

出相应的动作，下面我们了解一下如何从嘴巴动作看别人的心理活动。

### 1. 下嘴唇往前撇

人的下嘴唇往前撇的时候，表明他对接收到的外界信息持不相信的怀疑态度，并且希望能够得到肯定的回答。

### 2. 嘴唇往前撅

人的嘴唇往前撅的时候，表明此人的心可能正处在某种防御状态中。

### 3. 嘴角向后

在与人交谈中，如果其中有人嘴角稍稍有些向后，则表明他正在集中注意力听其他人的谈话。

### 4. 嘴巴抿“一”字形的人

大多数人在需要作重大决定或事态紧急的情况下会有这种动作。他们一般比较坚强，具有坚持到底的顽强精神，面对困难想到的是战胜对方而不是临阵退缩。他们也是倔犟一族，每件事都会经过深思熟虑而采取行动，这时候谁也阻挡不了他们，他们持不到黄河心不死、不到长城非好汉的心理，所以获得成功的

概率较大。

### 5. 偶尔用手捂住嘴巴的人

此类人容易害羞，特别是在陌生人或关系一般的人面前更是沉默少语。他们的性格特征是保守和内向，在与他人进行交往的过程当中极力掩藏自己真实的感受，同时也不喜欢在众人面前显露自己。他们的这个动作有时候类似吐舌头所表达的意思，表示他们已经意识到了刚才说出的话或做过的事的错误。

### 6. 牙齿咬嘴唇的人

有些人在交谈的时候，会上牙齿咬下嘴唇、下牙齿咬上嘴唇或双唇紧闭。人们可以看出他们是一副聚精会神的样子，而他们也正是在聆听对方的谈话，同时在心中仔细揣摩话中的含义。他们一般有很强的分析能力，遇事虽然不能非常迅速地作出判断，但是决定一旦作出，往往不会回头。

### 7. 嘴角上挑的人

这类人机智聪明，性格外向，能言善道，善于和陌生人主动打招呼，并进行亲切的交谈。他们胸襟开阔，有包容心，不会记恨曾经伤害过他们的人。他们

有着良好的人际关系，在最困难的时候常常能够得到他人的支持与帮助。



## 下颚：看穿人心有诀窍

人们的下颚形态有相当大的区别。由于下颚形态不同可影响声音的音质，所以从下颚的不同动作也能看出对方的心理状态，得到其他相关信息。

突出下颚，表示此人具有攻击性行为。

用下颚来指使他人，所谓“颐指气使”，是骄傲、傲慢、具有强烈自我主张的表现。

把下颚向前伸出，西方人认为大多表示隐藏在内心的愤怒；东方人则与之相反，此时把下颚往里缩的居多。

用力缩紧下颚，表示畏惧和驯服之意。

抚弄下颚，往往是为了掩饰不安、话不投机的尴尬场面。然而与面部积极的表情相配合，也可解释为自得和胸有成竹。

女性手支下颚，反映内心需要有人给予安慰。

## 权力尽在“掌”握中

手是人体神经感受最灵敏的器官。人的智慧是通过双手的劳动得来的，它蕴涵着整个人的生理构成和心理特点，所以，想深入了解一个人，我们就不能忽略他的双手。



## 手比嘴还能表达心声

手在人们日常生活中的用处可谓大矣，我们做许多事情都离不开自己的双手。至于怎样用双手来协助我们把事情做完及做得更加完美，这很多时候也会暴露出我们自身许多的性格特征。

习惯于用右手做事的人，左半脑多比较发达，在他们的性格中，理性的成分要多于感性，做事有条理，逻辑性强。他们的优势在于处理有关数学方面的问题，但在美学、文学等方面则要相对逊色一些。

习惯于用左手做事的人，右半脑多比较发达，在他们的性格中，感性的成分往往要多于理性。他们具有很丰富的想象力和很强的创造力，感觉比较准确和灵敏。这样的人在很多时候不能与社会有同样的节奏，所以神经崩溃的人在习惯于用左手做事这一群体中的比例往往是较高的。

具有修长纤细手指的人，大多是相当敏感的，他

们常常会对一些事情进行无端的想象和猜疑，然后自寻苦恼。他们的感情十分丰富，但是性格却很脆弱，常常别人一个无心的动作和话语，也会给他们带来很大的伤害。

具有短且粗的手指的人，多数是积极向上的，有强烈的责任心。他们对任何一件事情，一旦打算要做，就会全身心地投入其中，并有始有终地把它完成。他们的性格比较坚强和固执，多会选择一些判断力、敏感度很高的职业来做。

总是紧握着拳头的人，可能是缺乏安全感，所以防御意识比较强。他们做人的信条很可能就是“人不犯我，我不犯人；人若犯我，我必犯人”。除了缺乏安全感以外，经常握着拳头的人，是能够关心体贴他人、富有同情心而又善解人意的人。而冲动起来有咬指甲的行为，这无疑是一种紧张、恐惧的表现。

喜欢留长指甲的人，一般而言，他们的占有欲望是很强的，并且随时做好了争取的准备，只要时机一到，就会立即行动。他们是一种很能招惹是非的危险性人物，总是能够随心所欲地施加给他人痛苦或是欢乐。

老是把双手手指合在一起的人，经常处在一种矛盾的状态当中，理智和情感总是在不停地交战。这种人多能很好地掩饰自我。

习惯一只手放在另外一只手上面，这类人要分两种不同的情况来说明。如果是左手在上而右手在下，说明这是感性比较强的人，他们一般会依照自己的直觉和抽象的推论来完成某件事情。相反，如果是右手在上而左手在下，则表明这是理性比较强的人，他们会依循客观实际来做事。

用手指扭头发，这一肢体语言也要分两种情况来讨论：一种是表示这个人很紧张，缺乏必要的安全感；还有一种是展现自我，想吸引别人的注意力，他们知道做这样的姿势表明自己是很有魅力的，是一种自信心的流露。

习惯于用手指挖鼻孔或是掏耳朵的人，在思想上还不是特别成熟，有时会有些相当幼稚的表现。他们喜欢收集和储存各种各样的、自己认为很有意义和价值的东西，可那些东西在他人看来，可能一文不值。

喜欢用手势对所说的话进行补充、解释和说明的

人，常常会对一些事物进行夸张，以增强所说的话的效果。他们的性格中感性成分往往要丰富一些，容易多愁善感，很能引起别人的注意。

涂着不花哨的指甲油的女性，表明她很爱漂亮，但不喜欢张扬。而涂着非常性感、能吸引人的指甲油的女性，则表明她们在爱美的同时，还有着很强烈的表现欲望，希望能够引起他人的兴趣和较多的关注。

喜欢把双手放在背后的人，多比较沉稳和老练。他们为人特别谨慎和小心，自我防卫意识比较强，时刻做好了准备，以防他人的偷袭。



## 手势与心理反应

在与人交往中，手势已经成为其中很重要的一部分，它起着加强语言的力量、丰富语言的色彩等补充和说明的作用。有时候，它甚至能够作为一种独立而有效的语言进行使用。

一个人的手指若不停地动弹，多表示他目前正处

在一种非常紧张的状态中，感到无所适从，他想借这种方式来转移自己的注意力，以缓解紧张。

用指尖轻敲桌面，并发出清脆的声响，暗示这个人可能正陷入某种思维困境，或是在思考解决问题的办法，或是还处在犹豫之中，不知道某个决定是该下还是不该下；也有可能是这个人不耐烦，想通过这种方式来减轻内心的压力。

一个人如果经常有无聊的手势和动作，说明这个人在许多时候都很难控制自己的情绪，并且比较注意表面化的一些东西，虚荣心和表现欲望比较强烈。

一个人如果经常做出让人感觉到十分有力量的手势，说明这是一个十分有魄力和勇气、凡事敢做敢当、能承担一定责任的人。这样的人做事大多干脆利落，不拖拖拉拉，一旦想做就会付诸行动，而且有一定的韧性和毅力，不会轻易放弃。

习惯于把手指放到嘴边咬指甲或是吮吸手指的人，很难让人有舒服和自在的感觉。这样的人无论外表多么高大威猛，在精神和心态上都是非常幼稚的，因为心理成熟的人绝对不会有这样的行为。

在交际场合中，突然用两手紧紧地抱住胳膊，身体稍微有些向后仰或是双手叉腰，身子向前倾，这都表示对对方的话持不赞成的态度。前一种姿势含有不以为然的意思，而后一种则表示欲与对方辩论，争出个是非对错来。

在与别人谈话的过程中，把双手插进口袋里，是一种十分不礼貌的行为表现，也会让对方产生一种不值得信任的感觉。

在说错某一句话时，赶紧用手捂住嘴，做遮掩之势，这种人绝对不会外向。他们大多非常腼腆，说错话以后会十分后悔，感觉不好意思，且耿耿于怀。

把手放在腹部，并且无意识地抚摸腹部的人，多有些神经质，比较多疑。



## 双手托腮：爱幻想



以手托腮的动作，是一种替代的行为。用自己的手，代替母亲或是情人的手，来拥抱自己或安慰自己。

只有在人们心中不满、心事重重时，才会托着腮沉浸于自己的思绪中，借此填补心中的空虚与烦恼。

如果你眼前的人，正用手托腮听你说话，那就表示他觉得话题很无聊，你的谈话内容无法吸引他；或者他正在思考自己的事，希望你听他说话。而如果你的恋人出现这样的举动，也许他正厌倦于沉闷的聊天，希望你给他一个热情的拥抱呢！

倘若平日就习惯以手托腮的话，表示此人经常心不在焉，对现实生活感到不满、空虚，期待新鲜的事物，梦想着在某处找到幸福。想抓住幸福的话，不能只是用手托着腮幻想而什么都不做。守株待兔便是这类型人的最佳描写。



## 跷大拇指：称赞他人

跷大拇指，在生活中更多的是表示“赞赏”的意思。我们可以在适当的时候跷起大拇指，渲染说话的气氛。

但是，在一些特定场合，用拇指指人的手势如使

用不当，就会产生讥笑或贬低别人的效果。比如，丈夫斜着将大拇指指向妻子，侧身对其朋友说：“你知道，女人嘛，都那样！”虽然话里没有什么特别的意思，但是这个不尊重人的手势却很有可能引起夫妻之间的一场口角。用大拇指斜着指人的动作，会引起别人的不满，最好不用。



## 手势上扬：个性十足

手势上扬，代表着号召、鼓舞或赞同、满意的意思，有时候也用以打招呼。朋友相见，远远地扬起手：“Hi！”“Hello！”演讲或说话时手势上扬，最能体现个人风格。这种人大多性格开朗、豪迈、不拘于形式。手势上扬，无形之中还能给人一种振奋和积极向上的力量。



## 双手叉腰：挑战之意

孩子与父母争吵、运动员对待自己的项目、拳击手在更衣室等待开战的锣声、两个吵红了眼的冤家……在上述情形中，经常看到的姿势是双手叉在腰间。有些观察家把这种举动称之为“一切就绪”，但“挑战”才是其最基本的实际含义。

这种姿势还被认为是成功者所特有的站势，它可使人想到那些雄心勃勃、不达目的誓不罢休的人。这些人在向自己的奋斗目标进发时，都爱采用这种姿势。含有挑战、奋勇向前趋势的男士们也常常在女士面前采用这种姿势，来表现男性的好战，以及男子汉形象。



## 十指交叉：自信或掩饰紧张

当一个人对自己非常有自信，对眼前的事情很有把握、掌握主动权的时候，他可能会做这个动作。但

是这个手势可能会让对方感到威胁和敌对。因此，要想给陌生人一个好印象，就应该避免这种手势。

然而，十指交叉是一种表示“沮丧心情”和“敌对情绪”的手势。心理研究表明，这种姿势的高度同一个人的沮丧心情及敌对情绪的强烈程度密切相关。通常情况下，十指交叉的位置越高越难对付。



## 双臂交叉：防卫心重

将双臂交叉抱于胸前，是一种防御性的姿势，用以防御来自眼前人的威胁感，保护自己不产生恐惧。这是一种心理上的防卫，也说明对眼前人的排斥感。

这个动作似乎正传达着“我不赞成你的意见”、“嗯……你所说的我完全不懂”、“我就是不欣赏你这个人”。当对方将双臂交叉抱于胸前与你谈话时，即使不断点头，其内心也可能对你的意见并不表示赞同。

也有一些人在思考事情时，习惯将双臂交叉抱于胸前，一般而言，有这种习惯的人基本上是属于防卫

心强的类型。这类人在自己与他人之间设下一道防线，不习惯对别人敞开心胸，他们永远和对方保持适当的距离，冷漠地观察对方。



## 手势下劈：果断的印象

手势下劈，给人一种泰山压顶、不容置疑之感。使用这种手势的人，一般都高高在上，高傲自负，喜欢以自我为中心，不会轻易容许他人反驳他的观点。伴随着这个动作的意思是：“就这么办”、“这事情就这样决定了”、“不行，我不同意”。善于识别这种手势语言，有助于我们为人处世时采取适当的态度。

## 百变坐姿

坐姿是心灵的暗示。从坐的方式、坐的姿态、坐的距离中，都可以窥出一个人真实的想法，了解一个人的心理动向。在日常生活中，每个人的坐姿各具特色，不一而足。每一种坐的方式似乎是无意的，而从这貌似随意中，就可以解读每种姿势透露出的不同性格和心理状态。



## 腿脚并拢：古板挑剔

坐着时两腿及两脚跟并拢靠在一起，双手交叉放于大腿两侧的人为人古板，不愿接受他人的意见，有时候明知别人说的是对的，他们仍然不肯承认。

他们明显缺乏耐心，哪怕只有几分钟的短会，他们也时常显得极度厌烦，甚至反感。

这种人凡事都想做得尽善尽美，干的却又是一些可望而不可即的事情。他们爱夸夸其谈，而缺少实干的精神，所以他们总是失败。虽然这种人执拗，不过他们大多具有丰富的想象力，说不定他们只是走错门路，如果在艺术领域里发挥自己的潜能，或许会做得更好。

对于爱情和婚姻，他们也都比较挑剔，人们会认为这种人很慎重，但事实不然。应该说是他们的性格决定了这一切，他们找“对象”是用自己构想的“模型”如“郑人买履”般寻觅，这肯定是不现实的做法。而

一旦谈成恋爱，则大多数都属于“速战速决”型，因为他们的理念是中国传统型的“早结婚，早生子，早享福”。



## 半躺而坐：悠闲随和

这种人半躺而坐，双手抱于脑后，一看就是一副怡然自得的样子。这种人性情温和，与任何人都相处得来，也善于控制自己的情绪，因此能得到大家的信赖。

他们的适应能力很强，充满朝气，干任何职业好像都能得心应手，加之他们很有毅力，往往都能取得某种程度的成功。这种人喜欢学习但不求甚解，可能他们要求的仅是“学习”而已。

他们的另一个特点是积极热情、挥金如土。如果让他们去买东西，很多时候他们是凭直觉来决定的。对于钱财，他们从来就是把它看做身外之物，“生不带来，死不带去”，以至于他们时常不得不承受因处

理钱财的鲁莽和不谨慎带来的后果，尽管他们挣的钱不少。

他们的爱情生活总的来说是比较快乐的，虽然时不时会被点缀上一些小小的烦恼。这种人的雄辩能力都很强，但他们并不是在任何场合都会表现自己，这完全取决于他们当时面对的对象。



## 两腿交叠：聪明自信

这种人通常将左腿叠在右腿上，双手交叉放在腿跟儿两侧。他们具有较强的自信心，特别坚信自己对某件事情的看法。如果他们与别人发生争论，可能他们并没有在意与别人争论的观点和内容。

他们天资聪明，总是能想尽一切办法并尽自己的最大努力去实现自己的梦想。虽然也有“胜不骄，败不馁”的品性，但当他们完全沉浸在幸福之中时，也会得意忘形。

这种人很有才气，而且协调能力很强。在他们的

生活圈子里，他们总是充当领导的角色，而周围的人对此也都心甘情愿。

不过这种人有一个不好的习性，就是喜欢见异思迁，常常是“这山看着那山高”。



## 膝盖紧并：腼腆羞怯



把两膝盖并在一起，小腿随着脚跟分开成一个“八”字样，两手掌相对，放于两膝盖中间，这种人特别害羞，多说一两句话就会脸红。他们害怕的就是让他们出入于社交场合。这类人感情非常细腻，但并不温柔，因此这种类型的人经常使人觉得很奇怪。

这种人是保守型的代表，他们的观点一般不会有太大的变化，他们对许多问题的看法或许在几十年前比较流行。在工作中他们习惯以过去陈旧的经验为依据，这本身并没有错，但在新世纪的今天，因循守旧肯定会被这个社会淘汰。不过他们对朋友的感情是相当诚恳的，每当别人有求于他们的时候，只需打个电

话他们就会效劳。

他们的爱情观也常常受着传统思想的束缚，经常被家庭和社会的压力压得喘不过气来，而自己仍要遵循那传统的“东方美德”、“三从四德”等陈旧观念。



## 坐得端正：谦逊温柔

温顺型的人坐着时喜欢将两腿和两脚跟紧紧地并拢，两手放于两膝盖上，端端正正。这种人一般性格内向，为人谦虚，对于自己的情感世界很封闭，哪怕与自己特别倾慕的爱人在一起，也听不到他们一句暧昧的语言，更看不到一丝亲热的举动。对于感情奔放的人来说，实在是欲拒难舍，欲舍难离。

这种坐姿的人常常喜欢替他人着想，他们的很多朋友对此总是感动不已。正因为如此，他们虽然性格内向，但朋友却不少，因为大家尊重他们的为人，此所谓“你敬别人一尺，别人敬你一丈”。

在工作中，这种人虽然行动不多，却踏实努力，

他们能够埋头为实现自己的梦想而奋斗。犹如他们的坐姿一样，他们不会去花天酒地，很珍惜自己用辛勤劳动换来的成果，他们坚信的原则是“一分耕耘，一分收获”，因此他们极端讨厌那种只知道夸夸其谈的人。在他们周围，想吃“白食”是不行的。



## 腿分脚并：坚毅果断

这类人喜欢将大腿分开，两脚跟儿并拢，两手习惯于放在肚脐部位。

这种人有勇气，也有决断力。他们一旦决定了某件事情，就会立即采取行动。在爱情方面，他们一旦对某人产生好感，就会积极主动地说明自己的意向。不过他们的独占欲望相当强，动不动就会干涉自己恋人的生活，所以时常遭到恋人的白眼。

他们属于好战型的人，敢于不断追求新生事物，也敢于承担社会责任。这类人当领导的权威来自于他们的气魄，其实很多人并不是真心地尊重他们，只是

被他们那种无形的力量威慑而已。从另一个角度来说，他们不会成为处理人际关系的“老手”。当他们遇到比较棘手的人际关系问题时，多半只求助于自己的老婆。但是如果生活给他们带来什么压力的话，那么他们一定能够泰然处之。



## 两腿张开：放荡不羁

放荡型的人坐着时常常将两腿分开较宽距离，两手没有固定的放处，这是一种开放的姿势。

这种人喜欢追求新意，偶尔会成为引导都市消费潮流的“先驱”，他们对于普通人做的事不会满足，总是想做一些别人不能做的事，或者不如说他们喜欢标新立异更为确切。

这种人平常总是笑容可掬，喜欢和他人接触，而他们的人缘也确实颇佳，因为他们不在乎他人的批评，这是别人很难做到的。从这方面来说，他们很适合做一个社会活动家或从事类似的职业。



## 心理伴随着坐姿而变化

坐在椅子上的姿势，也因人的不同而产生了各式各样的坐法。有的人是把全身猛然地坐下，有的人则慢慢坐下，也有些人小心翼翼地坐在椅子前部，还有些人将身体深深沉下似的坐着，这些行为无不坦白地“说”出了各人的心理状态。那么，在身体言语术上，对以上行为做何解释呢？

当大家看见某人猛然坐下时，一定视为不拘小节，其实，出乎你所料的情形很多。换句话说，在其表现出的似乎极端随意的态度里，其实隐藏着内心极大的不安。这是由于人具有不愿被对方识破自己真正心情的抑制心理，尤其在与他人初次会面时，这一心理更加强烈。此种人坐下后，往往便表现出有些不安、心不在焉的态度，因此更可立即看出其心情。当然，知心朋友之间则不能一概而论，而应视为与其态度一致的心情表现。

那么，坐下之后怎么样呢？舒适而深深地坐入椅内的人，可视为在向对方表现处于心理优势的行为。因为本来所谓坐的姿势，是人类活动上的不自然状态，坐着的人必然在潜意识中想着立即可以站起来的姿势，心理学上称它为“觉醒水准”的高度状态。随着紧张程度的解除，该“觉醒水准”也会随之降低。因此腰部是逐渐向后移动，变成身体靠在椅背、两脚伸出的姿势的。这并非发生任何事都可以立即起立的姿势，而是认为与对方不必过分紧张之人所采取的姿势。

可是，与此相对的，始终浅坐在椅子上的人，是无意识地表现着其居于心理劣势，且欠缺精神上的安全感。因此，对于持这种姿势而坐的客人，如果同他谈论要事或托办什么事，还为时过早，因为他还没有定下心来。

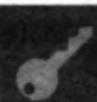
言谈话语识人心

第3篇



## 说话的声音： 可触的人心韵律

“闻其声，知其人”，在说话过程中，人的内心感受直接影响声音，而声音的大小、韵律、语速、语气等也是内心活动的一种外在表现。因此，我们可以通过“声”和“音”来识人。



## 语速反映人的内心变化

人在说话时，既是进行一种思想交流，同时也是心理、感情和态度的流露，其中，语速的快慢、缓急能直接体现出说话人的心理状态。

一个心理健康、感情丰富的人在不同的环境下会采用不同的语速。譬如说，面对一篇富有战斗力的激情文章时，会加快语速，借以抒发一种战斗的激情；而面对一篇优美抒情的散文时，又会用一种悠扬、舒缓的语气来表达心里的那种美感。

在平时的生活、工作中，每个人也都有自己特定的说话方式、语言速度。有的人天生属于慢性子，说话慢慢吞吞、不急不慢；有的人天生就是个急性子，说话就像打机关枪，一阵紧似一阵，容不得旁人有插嘴的机会。大多数人介于二者中间，说话的时候语速属于中速。这些是每个人长期以来形成的性格特征，是客观固有的，而且长期存在。通常而言，说话语速

较慢的人比较憨厚老实，性格内向，可能会有点木讷；而说话飞快的人，比较精明，热情外向，性格偏于张扬。

在现实工作中，我们可以根据一个人说话时的语速快慢，判断出他当时的心理状态。如果一个平时伶牙俐齿、口若悬河的人，当他面对某个人时，却突然变得吞吞吐吐、反应迟钝，这时候一定是他有些事情瞒着对方，或者做错了什么事情，心虚、底气不足。有些时候也有一些特例，例如，一位男士暗恋着一个女孩，他在别人面前都能够谈笑自如、幽默风趣，保持着正常的语速，而一旦面对那个他喜欢的女孩，他马上会变得不知所措，不知道要说什么，说起话来也仿佛嘴里有什么东西，含含糊糊，一点都不连贯流畅。这样的信号就给我们以暗示：他喜欢她。

我们经常看到这样的情况，一位平常说话慢慢悠悠、不着急的人，面对一些对他不利的话的时候，如果他用快于平常的语速大声地进行反驳，那么很可能这些话都是对他的无端诽谤；如果他支支吾吾、吞吞吐吐，半天说不出话来，那么很可能这些指责就是事实，他自己心虚、底气不足。当一个平时说话语速很

快的人，或者说话语速一般的人，突然放慢了语速，那他一定是在强调什么东西，想吸引他人的注意。

辩论赛的时候，每个辩手都保持着尽可能快的语速，尽可能快速且流畅地表达自己的观点。如果能够在语速上胜对手一筹，不仅可以杀灭对方的锐气，而且也可增加己方的信心。

当有些人在面对别人伶俐的口舌、独到的见解、逼人的语势时，或沉默不语，或支吾其词，一副笨嘴拙舌、木讷迟钝的样子，很可能是这个人产生了卑怯心理，对自己没有信心，又或者被对方说中了要害，一时难以反驳。出现此类窘境，不仅有碍自身能力的发挥，而且也增长了对方的气焰。

语速可以很微妙地反映出一个人说话时的心理状况，留意他人的语速变化，你就能发现对方的内心变化。



## 由声调可探知人心的深度

“声音”能给对方留下最深的第一印象。有些人

的声音轻缓柔和，有些人的声音带有沉重威严感。人们往往可以根据声音所获得的印象去识人。

### 1. 高亢尖锐的声音

声音高亢者一般较神经质。发出这种声音的女性一般情绪起伏不定，对人的好恶感也非常明显。这种人一旦执著于某一件事时，往往顾不得其他。不过，一般情况下她们也会因一点小事而伤感情或勃然大怒。这种人会轻易说出与过去完全矛盾的话，且并不引以为戒。

男性中发出高亢尖锐声音者，一般个性狂热，容易兴奋也容易疲倦。这种人对女性会一见钟情或贸然地表白自己的心意，往往会使对方大吃一惊。

高亢声音的男性从年轻时代即擅长发挥个性并掌握成功之道，这也是其特征之一。

### 2. 温和沉稳的声音

音质柔和、声调低的女性多属于内向性格，她们随时顾及周围的情况而控制自己的感情，同时也渴望表达自己的观念，因而应尽量让其抒发感情。

这种人富有同情心，不会坐视受困者于不顾，属

于慢条斯理型。一天中，上午往往有气无力，下午变得活泼也是其特征。

男性带有温和沉着声音者乍看上去显得老实，其实有其顽固的一面，他们往往固执己见、绝不妥协，不会讨好别人，也绝不会受别人意见的影响。

作为会谈的对象，这种人刚开始难以交往，但他们却是忠实可靠的人。

### 3. 沙哑声

女性发出沙哑声往往较具个性，即使外表显得柔弱也具有坚强的性格。虽然她们对待任何人都亲切有礼，却不轻易暴露自己的真心，令人有难以捉摸之感。她们虽然可能与同性意见不合，甚至受人排挤，却容易获得异性的欢迎。她们对服装的品位很高，也往往具有音乐、绘画的才能。面对这种类型的人，必须注意不要强迫灌输自己的观念。

男性带有沙哑声者，往往是耐力十足又富有行动力的人，即使一般人裹足不前的事，他也会铆足劲儿往前冲。他们的缺点是容易自以为是，而对一些看似不重要的事会掉以轻心。

具有这种声质者，会凭着个人的力量拓展势力，在公司团队里率先领头引导他人，越失败越会燃起斗志，全力以赴。这种音质者中屡见成功的有政治家、文学家、评论家。

#### 4. 粗而沉的声音

发出沉重、有如自腹腔而发出的声音的人，不论男女都具有乐善好施、喜爱当领导者的性格。他们喜好四处活动而不愿静候家中，随着年纪的增长，体形可能也会变得肥胖。

女性有这种声音者在同性中间人缘较好，容易受到别人的信赖，成为大家讨教主意的对象，这种人是最好相处的。

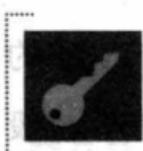
有这种声音的男性通常会开拓政治家或实业家的生涯，不过，其感情脆弱又富强烈正义感，争吵或毅然决然的举止会使其日后懊悔不已。这种人还容易比较痛快地购买高价商品。

这种类型的人不论男女均交友广泛，能和各种类型的人往来。

## 5. 娇滴滴而黏腻的声音

女性发出带点鼻音而黏腻的声音，通常是非常渴望受到众人喜爱的人，这种人往往心浮气躁，有时由于过多希望引起别人好感反而招人厌恶。如果是单亲家庭的孩子，则表明内心期待着年长者温柔的对待。

男性若发出这样的声音，多半是独生子或在百般呵护下长大的孩子。这种人独处时会感到特别寂寞，碰到必须自己判定事物时会感到迷惘而不知所措。他们对待女性非常含蓄，绝不会主动发起攻势。当一对一地和女性谈话时会特别紧张，因此这种人在别人眼中显得优柔寡断。



## 说话韵律里有学问

在言谈中，除了语速和声调之外，语言本身的韵律也是重要的因素。

充满自信的人，谈话的韵律定为肯定语气；缺乏自信的人或性格软弱的人，讲话的韵律则犹豫不

决。其中，也会有人在讲一半话之后说：“不要告诉别人……”此种情况多半是秘密谈论他人闲话或缺点，但是，内心却又希望传遍天下。

话题冗长、相当时间才能告一段落的情况，说明谈论者心中必潜藏着唯恐被打断话题的不安。唯有这种人，才会以盛气凌人的方式谈个不休。至于希望尽快结束交谈话题的人，也有害怕受到反驳的心理，所以试图给予对方没有结果的错觉。

另外，经常滔滔不绝谈个不停的人，一方面目中无人，另一方面喜欢表现自己。并且，这种类型的人一般性格外向。

成功的政治家和企业家，在掌握言谈的韵律方面都有独到之处。这种细节性的处理方式，使他们赢得了社会或下属的认可与尊重。



## 根据声音大小探测感情波动

声音的大小和个人的性格有着紧密的联系，喜欢

大声怒吼的人通常支配欲强，此类人喜欢单方面贯彻自己的意志，喜欢以自我为本位。

可以说，用大嗓门喋喋不休地讲话的人，是外向性格的人。似乎为了使对方听懂他的话，所以说话的声调甚为明快，这表示“他希望别人充分地理解他”的意思，这也是比任何人都重视人际关系、擅长社交的外向型之人的特性。尤其是他的想法被对方所接受，达到情投意合的境地时，他的声音就会变得更大，而且声调里会充满了自信。那些能够断然下定论的人，通常都是外向型人当中支配欲最强烈的人，这种人说话时，往往会强迫别人接受他的想法。因为他能够把自己的想法率直地吐露出来，所以这类人可以称为正直的人。不过美中不足的是，他很容易成为本位主义者，但是作为当事人，他还一直认为自己是在为对方设想呢。

与说话声音大的人不同的是，声音小者，多半是性格极为内向的人，他们往往在说话时压抑自己的感情，话不说到一定的分上，他们一般不会把内心的想法和盘托出。这种人尽管好滔滔不绝，却多半是徒劳无功，说出来的话没有什么影响力。

## 说话的内容： 亮出自己的底牌

俗话说：三句不离本行。人们说话的内容常会不知不觉地透露出自己的思想以及与生活有关的东西来。一个人所思所想，不会脱离他的生活经验。因此，从一个人谈话的内容中可以透视这个人的行为。



## 从谈论的话题洞悉对方真意

1. 有些人的话题易偏重自己、家庭或职业的事情，这是一种自我意识的倾向，属于自我中心主义者。
2. 有些人非常愿意打听对方的秘密，这是着意弄清对方的缺点，希望能进一步掌握对方的意思。
3. 有些人对于他人的传闻特别感兴趣，这种人很难获得真正的友谊，所以，他们的内心非常孤独。
4. 有些人愤愤不平地埋怨待遇低微，其实，待遇低微只是借口而已，他们内心的真正动机是对自身工作并不热爱。
5. 有些人不断谴责自己领导的过错或无能，事实上是在表明他自己想要出人头地。
6. 有些人借着开玩笑，常常破口大骂，或者指桑骂槐，这是有意将积压在内心的欲求不满设法爆发出来的心声。
7. 喜欢在年轻人或部属面前自吹自擂的人，乃是

不能适应职位，或者赶不上时代潮流的表现。

8. 有人忽视别人的谈话，而故意扯出与主题毫不相干的话题，这种人怀有强烈的支配欲与自我显示欲。

9. 有人一直谈论会场的话题，而不喜欢他人来插话，这表示他厌烦屈居在他人的掌握之下。

10. 有人把话题扯得很离谱或者不断改变话题，这说明他的思维不够集中，逻辑思维较差。

11. 有人不愿抛出自己的话题，反而努力讨论对方的话题，这种人怀有宽容的精神，而且颇能为对方着想，为人处世具有大家风范。

12. 极力避免谈到性问题的女性，很可能内心中对于性问题怀有浓烈的好奇心。



## 言谈展露真性情

一母生九子，九子各不同。人与人之间有着很大的差别，从言谈中我们可以认识 9 种性情不同的人。

### 1. 夸夸其谈的人

这种人侃侃而谈，宏阔高远却又粗枝大叶，不太会打理细节问题，琐屑小事从不挂在心上。这种人的优点是考虑问题宏博广远，善从宏观、整体上把握事物，大局观良好，往往在侃侃而谈中产生奇思妙想，发前人之所未发，富于创见和启迪性。这种人的缺点是理论缺乏系统性和条理性，论述问题不能细致深入，由于不拘小节而可能会错过一些重要的细节，给后来的灾祸埋下隐患。这种人也不太谦虚，知识、阅历、经验都广博，但都不深厚，属博而不精的一类人。

### 2. 义正言直的人

这种人言辞之间体现出义正言直、不屈不挠的精神，他们公正无私，原则性强，是非分明，立场坚定。这种人的缺点就是处理问题不善变通，为原则所驱而显得非常固执。但他们能主持公道，往往得人尊崇，不苟言笑而让人敬畏。

### 3. 抓住弱点攻击对方的人

这种人言辞锋利，抓住对方弱点就猛烈反击，不给对方回旋的余地。他们分析问题透彻，看问题往往

一针见血，甚至有些尖刻。由于致力于寻找、攻击对方的弱点，很可能忽略了从总体、宏观上把握问题的实质与关键，甚至舍本逐末，陷入偏执与死胡同中而不能自拔。在用人时，应考虑他们在“大事不糊涂”方面有几成火候，如果大局观良好，就是难得的粗中有细的优秀人才。

#### 4. 谈话速度快、辞令丰富的人

这种人知识丰富，言辞激烈而尖锐，对人情世故理解得深刻而精到，但由于人情世故的复杂性，又可能形成条理层次模糊混沌的思想。这种人只会做力所能及的事情，完全可以让人心生信任，一旦超出能力范围，就会显得慌乱、无所适从；这种人接受新生事物的能力强，反应也特别快。

#### 5. 似乎什么都懂的人

这种人知识面宽，随意漫谈也能旁征博引，各门各类都可指点一二，显得知识渊博，学问高深。这种人的缺点是脑子里装的东西太多，系统性差，逻辑思维能力不强，思想性不够，一旦面对问题就可能抓不住要领。这种人做事，往往能想出几个主意，但都说

不到点子上。这种人如果能增强分析问题的深刻性，做到驳杂而精深，直接把握实质，就会成为优秀的、博而精的全才。

### 6. 满口新名词、新理论的人

他们接受新生事物的速度很快，遇到新鲜言辞就能在日常生活中运用，而且有跃跃欲试、不吐不快的冲动。这种人的缺点是没有主见，不能独立面对困难并加以解决，易反复不定，左右徘徊，性格比较软弱。这种人如果能沉下心来认真研究问题，锻炼意志，无疑会成为业务高手。

### 7. 说话平缓的人

这种人举止优雅，为人宽厚仁慈。这种人的缺点是反应不够敏捷果断，转念不快，属于细心思考型人才，有恪守传统、思想保守的倾向。这种人如果能加强果断勇敢之气，对新生事物持公正而非排斥态度，就会变得从容平和，具有长者风范。

### 8. 讲话温柔的人

这种人性格温和柔弱，不争强好胜，权力欲望平淡，与世无争，不轻易得罪人。这种人的缺点是意志

软弱，胆小怕事，雄气不够，畏惧麻烦，对人对事往往采取逃避态度。这种人如果能磨炼胆气，知难而进，勇敢果决而不犹豫退缩，就会成为一个外在宽厚、内存刚强的刚柔相济的人。

### 9. 喜欢标新立异的人

这种人独立思维好，好奇心强，敢于向权威说不，勇于向传统挑战，开拓性强。这种人的缺点是冷静思考不够，易失于偏颇，不被时人理解，成为孤独英雄。这种人可利用自己的异想天开式的奇思妙想做一些有开创性的事。



## 从言辞看穿对方的谎言

说谎者最为留意的就是说话时言辞或字眼的选择，因为他不可能控制和伪装自己的全部行为细节，他只能掩饰、伪装别人最注意的地方。

### 1. 口误

由于知道人们注意的重点是言辞，因此说谎者常

常谨慎地选择字眼，对不愿出口的话仔细加以掩饰，因为他们懂得“一言既出，驷马难追”。

另外，用言辞来捏造或隐瞒一件事情是比较容易的，而且也很容易事先全部写下来进行练习。说谎者还可以通过说话而不断地获得反馈信息，以便及时修改自己的“台词”。

很多说谎者都是由于言辞方面的失误而露馅儿的，他们没能仔细地编造好想说的话。即使是十分谨慎的说谎者，也会有失口露馅儿的时候，弗洛伊德将之称为“口误”。

人们常会在言辞里违逆己意，同时在内心中又潜藏着矛盾，以致稍一大意就会说出本不想说的或相反的话，从而在口误之下暴露了内心的不诚实。因此，口误的必然情形便是说谎者要抑制自己不提到某件事或不说出自己所不愿说的东西，但又因某种原因而“说走了样”。口误可以说是一种自我背叛。

与口误相近的还有笔误。在很多情况下，笔误也是内心自我的一种走样的表达方式。有研究表明，人们在书写时比在说话的时候更容易发生错误，即使在

一些极需严谨的情形下也概莫能外。

面对书写上的错误，人们常常难以确定什么是真正的祸首。尽管当事人多半会以“意外差错”或“技术性错误”等借口来加以解释，然而其中往往潜伏着内心冲突甚至“别有用心”。

笔误产生的原因，是人们在书写的时候，思绪常常会因为内心潜在的思潮而游离笔端，或者联想到其他事情，只要稍不注意，这种思想就会悄然侵入笔端，造成笔误。

## 2. 语速

通过语速也可以判断一个人是否在说谎。人们在说谎或者隐藏不安情绪的时候，总是想转换个话题。由于心里七上八下的，所以说话的语速会发生变化。平时少言寡语的人突然做作地高谈阔论起来，我们就可以推测这个人藏有不可告人的秘密；平时快言快语的人突然变得沉默寡言，我们就可以推测这个人很可能想要回避正在谈论的话题，或者对谈话对象怀有敌意和不满之情。

当你要判断一个人说话时的情绪和意图时，固然

要听他究竟说些什么，但是在许多情况下更要听他怎样说，即从他说话时声音的高低、强弱、起伏、节奏、速度、转折和停顿中领会“言外之意”。

当说谎是为了掩饰恐惧或愤怒之情时，声音通常会比较大也比较高，说话的速度也比较快；当说谎是为了掩饰忧伤的感受时，声音就会与之相反。那种担心露馅儿的心理会使声调带有恐惧感，那种“良心责备”的负罪感所产生的声调效果会与忧伤所产生的极为相近。

### 3. 停顿

人在说谎的时候，另一种常见的言辞印迹便是停顿，如停顿得过于长久或过于频繁。

根据有关研究，说谎者说谎时流露出的各种信号的发生率，如下所示：

- (1) 过多地说些拖延时间的词汇，比如“啊”、“那”等词占到 40%。
- (2) 转换话题率为 25%，比如“因为临时有事情，那天去不了”。
- (3) 语言重复率为 20%，例如“本周的星期天吗？”

星期天要加班？”。

- (4) 口吃现象为 9%，例如“什，什么？”
- (5) 省略讲话内容，欲言又止占 5%。
- (6) 说些摸不着头脑的话。
- (7) 说话内容自相矛盾。
- (8) 偷换概念。

以上情况中，如果在对方讲话时有好几处得以验证的话，那就表明他是在说谎或者是有难言之隐。



## 言辞过恭必怀戒心

适度的礼貌，是维系良好人际关系的方法之一。人与人之间的礼貌，有一定的形式、程式和措辞等，人人都必须遵循。“殷勤过度，反而无礼”。法国作家拉伯雷曾说过：“外表态度上的礼节，只要稍具知识即能充分做到；而若是想表现出内在的道德品行，则必须具备更多的气质。”那么从言辞到行动总是恭恭敬敬的人，也许是气质上有欠缺。

这些人在与人交往的时候，一般总是低声下气，始终用恭敬的语言、赞美的口气说话。初交时，对方也许会有不好意思的感觉，但绝不会对这些人产生厌恶。然而，随着交往的日益深入，对方便会逐渐察觉这种人的态度，而且会气恼不已。这时对他的评价，大多变为：“那家伙原来是个口是心非、表面恭敬的人！”

## 说话的动作： 难舍的心灵伴舞

许多人都有边说话边做动作的习惯。而这些动作、手势等不仅代表着说话者的某些强调或附加的含义，同时还反映着不同人的心理及性格特征。因此，只要我们留意和细心观察，便可以从说话人的动作中窥探到他们的内心世界，从而了解他们的性格特征。



## 不同的笑容演绎 不同的心灵风景

笑，我们每一个人都会，并且我们不时在笑着，但是你可能不知道，笑也是和性格有着一些必然联系的。

### 1. 捧腹大笑的人

捧腹大笑的人多为心胸开阔者。当别人取得成就以后，他们有的只是真心的祝愿，而很少产生嫉妒心理。在他人犯了错以后，他们也会给予最大限度的宽容和理解。他们很富有幽默感，总是能够让周围人感受到他们所带来的快乐，同时他们还极富有爱心和同情心，在自己的能力范围内，对他人会给予适当的帮助。他们不势利眼、嫌贫爱富、欺软怕硬，比较正直。

### 2. 时常悄悄微笑的人

经常悄悄微笑的人，除了性格比较内向、害羞以外，还有一种特征就是他们的思维非常缜密，而且头脑异常冷静，在什么时候都能让自己跳出所在的圈子，作为一个局外人来冷眼看待事情的发生、进展情况，

这样可以更有利于自己作出各种决定。他们很善于隐藏自己，绝对不会轻易将内心真实的想法告诉别人。

### 3. 狂声大笑的人

平时看起来沉默少语，而且显得有些木讷，但笑起来却一发而不可收拾，或者经常放声狂笑，直到站不稳了。这样的人最适合做朋友，他们虽然在与陌生人的交往中表现得不够热情和亲切，甚至是有些让人难以接近，但一旦真正与人交往，他们是十分注重友情的，并且在一定的时候，能够为朋友作出牺牲。基于这一点，有很多人乐于与他们交往，他们自己也会营造出比较不错的人际氛围。

### 4. 笑得全身打晃的人

笑的幅度非常大，全身都在晃，这样的人性格多较直率和真诚，和他们做朋友是不错的选择，因为当朋友有了错误和缺点以后，他们往往能够直言不讳地指出来，不会因为不想得罪人而视而不见。他们不吝啬，在自己能力范围内对他人的需要总是会尽最大的努力。基于这些，在他们遇到困难的时候，也会得到别人的关心和帮助。他们会使大家喜欢自己，能够培

养出很好的社会人际关系。

### 5. 小心翼翼地偷着笑的人

小心翼翼地偷着笑的人，他们大多是内向型的人，性格中传统、保守的成分很多，而与此同时，他们在为人处世时又会显得有些腼腆。但是他们对他人的要求往往很高，如果达不到要求，就常常会影响自己的心情，不过他们和朋友却是可以患难与共的。

### 6. 看到别人笑，自己也会随之笑起来的人

看到别人笑，自己就会随之笑起来，这类人多是快乐而又开朗的人，情绪会因为事情的变化而变化，而且富有一定的同情心。他们对生活的态度是很积极的。

### 7. 笑的时候用双手遮住嘴巴

笑的时候用双手遮住嘴巴，表明这类人是相当害羞的人，他们的性格大多比较内向，还比较温柔。他们一般不会轻易地向别人说出自己内心的真实想法，包括亲朋好友。

### 8. 开怀大笑的人

开怀大笑、笑声非常爽朗的人，多是坦率、真诚

而又热情的人。他们是行动派的人，决定要做一件事情，马上就会付诸行动，非常果断和迅速，绝对不会拖拖拉拉。这一类型的人，虽然表面上看起来很坚强，但他们的内心在一定程度上却是非常脆弱的。

### 9. 笑起来断断续续的人

笑起来断断续续、笑声让人听起来很不舒服的人，其性情大多是比较冷漠和孤独的。他们比较现实和实际，自己轻易不会付出什么。他们的观察力在很多时候是相当敏锐的，能察觉到别人心里在想些什么，然后投其所好，伺机行事。

### 10. 笑出眼泪的人

笑出眼泪来是由于笑的幅度太大所致。经常出现这种情况的人，他们的感情多是相当丰富的，具有爱心和同情心，生活态度是积极乐观和向上的，他们有一定的进取心和取胜欲望。他们可以帮助别人，并适当地牺牲一些自我利益，但却不求回报。



## 说话不停点头和 摇头的人难成大事

有一种人在跟别人说话时，会不停地点头，好像很明白、很认同他人的看法。其实，这种人是处事轻率大意之人，他们看似什么事都能承担，而结果是承诺了却往往做不到。这一方面是由于他们不认真去做，另一方面也表现出他们的被动性很强，有时并不是他们不想做好，而是他们不敢否定或惯性地认同对方，但事后又觉得很不合自己的做事方式，结果便导致一个很差的效果。

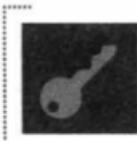
有一种人说话时不停摇头，显然是对别人极其不尊重，这种人可以说是心高气傲，自视过高。如遇到这类对手，你不要寄太大希望于他，除非你比他更加骄傲。这类人遇到挫折，很容易一跌不起，因为消极和悲观的情绪会一直笼罩着他。



## 边说话边打手势的人 很有说服力

喜欢边说话边打手势的人与人谈话时，只要嘴一动，一定就会有一个手部动作，比如摊双手、摆动手、拍打掌心，等等，好像是对别人说话内容的强调。他们做事果断、自信心强，习惯于在任何场合都把自己塑造成一个领导人物，很有一种男子汉的气派，性格大都属于外向型。这类人去演讲一定会极尽煽动人心之能事，他们良好的口才时常会让你信服。他们与异性在一起时尤其兴奋，总是积极向人表现出他“护花使者”的身份。

这类人对朋友相当真诚，但他们不会轻易把别人当成自己的知己。踏实肯干的性格使他们的事业大都小有成就。



## 说话时盯住别人的人有较强的支配欲

有些人在与他人谈话时目不转睛地看着别人。在聚会上，这种人也常常盯住一个人不放，而他并不是看上了这个人。

这种人的支配欲望很强，而大多数时候他们确实又有某种优势，因此只要有机会，他们就会向别人表现自己。总之，他们占不到天时地利就一定能占到“人和”。他们时常看起来像花花公子（很多时候是事实），但有一点值得大家肯定，他们选定了人生目标就一定会去努力实现。

这种人不喜欢受束缚，经常我行我素。另外，他们比较慷慨，因此他们周围总是有一些相干和不相干的人，自然，有真心的，也有看中“酒肉”的。

## 说话的习惯： 揭开心灵的密码

每个人都有自己的言谈习惯，而且不同人的言谈习惯都有各自的特点。心理学家经过反复调查和研究了解到，一个人的说话习惯与其性格特征有着直接的关联，而且可以把这种关联作为认识一个人的基本方法，这一方法能更准确地认清一个人，有时它远比透过形象去了解一个人更为可靠。



## 从打招呼用语中 观察对方的性格

美国路易斯维尔大学心理学家斯坦利·弗拉杰博士声称，从一个人打招呼的习惯用语中，可以看出一个人自身的很多东西。能揭示性格的习惯用语，是指与刚刚结识的友人打招呼的用语，每一种习惯用语，都体现了说话者的性格特征。

### 1. “你好！”

这样的人大多头脑冷静，只是有点过于迟钝。他们对待工作勤勤恳恳、一丝不苟，能够把握自己的感情，不喜欢大惊小怪，深得朋友们的信任。

### 2. “喂！”

此类人快乐活泼，精力充沛，直率坦白，思维敏捷，富有幽默感，并善于听取不同的见解。

### 3. “嗨！”

此类人腼腆害羞，多愁善感，极易陷入尴尬为难的境地，经常由于担心出错而不敢做出具有创新和开

拓的事情。但他们有时也很热情，讨人喜欢，当跟家里人或知心朋友在一块时尤其如此。晚上宁愿同心爱的人待在家中，也不愿去外面消磨时光。

#### 4. “过来呀！”

这种人办事果断，喜欢与他人共享自己的感情和思想，好冒险，并且能及时从失败中吸取教训。

#### 5. “看到你很高兴。”

这种人性格开朗，他们待人热情、谦逊，喜欢参与各种各样的事情，而不是袖手旁观。不过，他们经常喜欢幻想，被自己的情感所左右。

#### 6. “有啥新鲜事？”

这种人雄心勃勃，好奇心极强，凡事都爱刨根问底，弄个究竟，热衷于追求物质享受并为此不遗余力，办事计划周密，有条不紊。

#### 7. “你怎么样？”

此类人喜欢出风头，希望引起别人的注意，对自己充满了自信，但又时时陷入深思。他们行动之前，喜欢反复考虑，不会轻易采取行动，但一旦接受了一项任务，就会全力以赴地投身其中，不达目的誓不罢休。



## 从聊天场合洞察对方的处世方式

### 1. 喜欢在饭店大厅里谈正事的人

这类人多数胆量大，不在乎自己的隐私被其他人窃取，即使别人对自己构成了威胁，他们也有十足的把握避免和解决问题，这是他们智慧超众的表现。

### 2. 喜欢在茶艺馆里聊天的人

这类人通常极为谨慎，认为茶艺馆中的人都是泛泛之辈，对自己构不成威胁，即使听到了自己说出不该说的话也奈何不了自己。他们做任何事情都很小心谨慎，认为混在茶艺馆中可以掩饰自己的庐山真面目，所以电视剧中的地下党多在茶艺馆中联络和碰头，贩毒分子也多在茶艺馆中进行交易。

### 3. 喜欢在俱乐部或酒吧谈事情的人

这类人大多数为沽名钓誉之人，认为这种场合能够满足对方的很多欲望，而且名正言顺，以休闲和娱乐为目的，同时还可以提高自己的身份和扩大影响，

有利于自己目标的实现。

#### 4. 相约在办公室里谈事情的人

这类人对人多半十分有诚意，因为办公室是一个单一性质的场所，不允许也没有其他人或事情影响谈话的内容和气氛，自己可以和对方进行最实际的谈话。他们对工作充满了自信，认为工作可以帮助自己解决很多甚至所有的问题，所以办公室成了他们认为最安全的地方。



### 从接受表扬的反应 看透对方的品性

表扬是对成绩的肯定，表示他们的行为或某种观点被人们接受，是人人都期求的一种外界反应，受到表扬的人往往能得到心灵上的愉悦和满足。有的人追求表扬胜过财富，甚至胜于生命，所以表扬对一个人有着非常大的影响。

危险处境考验的是一个人的勇气，功名利禄能够

检验出一个人的德性，一个人的耐性可以从琐事缠身的时候看出来……而一个人在接受表扬的时候所产生的反应，将透露出什么信息呢？

### 1. 一受到表扬就害羞的人

受到表扬的时候面红耳赤、表现得很腼腆的人，他们温柔敏感、感情非常脆弱，别人的批评很容易让他们受到伤害，更经受不住意外的打击；他们富有同情心，能关注别人的感受，不会用言语或行动主动攻击别人。

### 2. 不敢相信的人

听到赞扬的话，他们会用一副非常惊讶的样子来表达自己心中的高兴。这种人憨厚淳朴，不喜欢与别人发生矛盾冲突，经常以损失自己的利益来换得安宁；这种人喜欢参加群体活动，交往过程中的大度和慷慨能让他们与别人建立起良好的人际关系，能够与他人相处得非常融洽。

### 3. 无动于衷的人

听到表扬却无动于衷的人，他们在工作中兢兢业业，不喜欢因为受到他人的注意而浪费时间和精力。

他们对待身边的事情保持一种顺其自然的态度，不喜欢争强好胜，奉献是对他们的高度评价。他们宁愿独处一室进行研究和开发，也不愿加入吵闹的集体生活当中。

#### 4. 相互赞扬的人

听到别人的表扬，他们立刻会用相应的表扬话语回敬，让对方有得到回报的感觉。这种人有自己的个性，不喜欢依赖他人，对自己和生活充满了自信；这种人在人际交往过程中，很讲究平等互利。和他们交往可以毫无后顾之忧，不必担心吃亏。

#### 5. 极力否定的人

经常用诙谐的话语回敬对方的表扬，有时否定对自己的表扬的人，他们不喜欢参加集体活动，不愿受到别人的干扰，喜欢将精力和时间用于维护自己的独立空间；他们幽默含蓄，但又略显放荡不羁，其实这是他们故意封闭自己的一种手段和方式。他们通常不会和别人建立起深厚的友谊。

#### 6. 来者不拒的人

这种人较为公平，会在接受别人表扬的时候用适

当的好话称颂对方。他们心地单纯，好助人为乐，能经常设身处地地为别人着想，能够对他人的优点给予肯定，别人非常愿意和他们相处；这种人慷慨大方，能够给予朋友及时有效的援助，和他们共渡难关。

### 7. 心不在焉的人

他人的表扬并不被他们所关注，他们根本没有心情为表扬浪费过多的时间，所以总是找其他的话语来改变话题，这种人反应快、机智聪明，而且才华横溢、富有眼光，既现实又果断。自信和狂放不羁是他们最明显的性格特征，他们对名利不过度追求，有实现宏伟计划的可能。

### 8. 心平气和的人

对于表扬自己的人，能恰到好处地表达出由衷的感谢，给对方彬彬有礼的感觉。这种人沉着稳重，注重实际，讲究实效，富有进取心，善于韬光养晦，经常会给人以出其不意的惊喜；他们有着独特的行事原则，能够按照预定目标坚持不懈地努力，不受外界环境的影响，更不会招摇过市、不可一世。



## 从回答问题的习惯上 探察对方的性格

大家经常会遇到这样的情况：碰巧自己忘记戴表，也没带其他的现代通讯工具比如手机之类，在这种情况下，我们要想知道时间，一个有效便捷的方法是向周围的人询问。实际上，从回答问题上也可以观察你周围的人，虽然你可能从未意识到这一点。

### 1. 回答时间准确的人

回答时间准确的人性格内向，实事求是，踏实肯干，做事认真，积极上进，遇逆境能忍受，具有持之以恒的精神，事业容易成功。但此种人因事业心强，一般不愿主动接近别人，也使人不易接近，待人不热情，爱好不广泛。

### 2. 回答的是大约时间的人

回答的是大约时间，最多相差几分钟，这种人不拘谨，不计较个人得失，性格温和，不嫉妒人。这种人不能成大事，也不能做小事，他们的一生都将在平

平庸庸中度过。

### 3. 回答的时间误差极大的人

这种人办事马马虎虎，处世不够机灵，嘴尖皮厚腹中空。这种人头脑反应比较慢，看问题只看表面，但他们干活迅速而果断，能面对现实。

### 4. 回答时，故意夸大或缩小时间值的人

回答时，故意夸大或缩小时间值，这种人虚伪、表里不一，往往能把芝麻说成绿豆大，考虑问题不周全，办事持无所谓的态度，不能承担责任。

行为举止见人心

第

4

章



## 破译 日常行为密码

人们日常行为中的很多动作都是未经过刻意雕琢而自然流露出来的，因而最能反映一个人的性格、喜好。所以通过日常行为，我们可以又快又准地认识一个人。



## 下意识的小动作 可以“出卖”一个人

每个人的举手投足都反映了其心态和性格，所以，大家可以通过一个人的一举一动看透其内心。

### 1. 时常摇头晃脑

平常生活中人们经常看到“摇头”或“点头”，以示某人对某件事情的肯定或否定。但如果你看到一个人经常摇头晃脑的，那么你或许会猜测他不是得了“摇头病”，就是精神不正常。

我们撇开这种看法而从另一个角度来看，这种人其实特别自信，以至于经常唯我独尊。他们也会请你帮他办事情，但很多时候你办得再好他也不会满意，因为他们有自己的一套，只是想从你做事的过程中获取某种启示而已。

他们在社交场合很善于表现自己，却时常遭到别人的厌烦，对事业一往无前的精神倒是被很多人欣赏。

## 2. 拍打头部

拍打头部这个动作多数时候的意思是在向你表示懊悔和自我谴责，这人肯定没把你上次交代的事情放在心上。如果你正在问他“我的事情你办了没有”，见他有这个动作的话，你不用再问也不用他再回答了。

如果你的朋友中有人经常有这样的动作，而他拍打的部位又是脑后部，那么他这种人不太注重感情，而且对人苛刻。他选择你作为他的朋友，很大程度上是因为你某个方面可以被他利用。当然，他也有很多方面值得你去交往和了解，譬如对事业的执著和开拓等，尤其是他对新生事物的学习精神，你不得不从心底真正佩服他。

时常拍打前额的人一般都是心直口快的人，为人坦率、真诚，富有同情心，在“耍心眼”方面你教都教不会他。因此，如果你想从某人那儿知道什么秘密的话，这种人是最好的人选。不过这并不表示他是一个不值得信赖的朋友，相反，他很愿意为他人帮忙，替他人着想。这种人如果对你有什么得罪的话，请记住，他一定不是有意的。

### 3. 边说边笑

与这种人交谈会使你觉得非常轻松和快乐，他们不管自己或他人的讲话是否值得笑，有时候连话都还没讲完就笑起来了。他们也并非是不在意与别人的交谈，我们只能说这种人“笑神经”特别发达。

他们大都性格开朗，对生活要求不太苛刻，很注意“知足常乐”，而且特别富有人情味。无论在什么地方，他们总会有极好的人缘，这对他们开拓自己的事业是极大的优势。可惜这类人大多喜欢平静的生活，缺乏一种乐观向上的精神，否则这个世界很多东西都该属于他们了。

### 4. 走角落

这种人十有八九属于自卑型。他们参加各种会议或聚会，总是找个最偏僻的角落坐下，不过要排除那种昨天通宵达旦、今天想找一个不易被人发现的角落打瞌睡的人。

喜欢走角落的人性格大都有比较怪异的一面。如果说他们无能，他们绝对会做一件事给你看看；如果说他们行，他们却非常谦虚；大家都说某件事情不能

做，他们偏要去试试。这类人最不习惯的是让他拜访年轻女性，他要站在门前给自己鼓足勇气才敢敲门。

调动这种人工作积极性唯一的办法就是表扬他们，让他们感觉到自己有很多长处和优点。

通常，这类人口头表达能力不强，但书面表达也就是写作能力相当不错，写情书当然很在行。可惜他们的情书虽然写得很多，却大都压在枕头下面了，不然又有好多女孩子“倒霉”了。

### 5. 抹嘴、捏鼻子

这种动作略显不雅观，不过还没到伤大雅的地步。

习惯于抹嘴或捏鼻子的人，大都喜欢捉弄别人，却又不能“敢作敢当”。他们的唯一爱好是“哗众取宠”，眼见你气得咬牙切齿，他们却在那儿高兴得手舞足蹈。从这方面来讲，他们有点过分。

这种人最终是被人支配的人，别人要他们做什么，他们就可能做什么。如果他们进百货店或者商场，售货员最喜欢的就是这种人。即使他们根本什么都不准备买，但只要有人说“先生，这件可以”，他们就会买下。



## 从小细节看透对方的情绪变化

每个人都会有心情不好的时候，从而表现出烦躁不安。这种情绪除了通过面部表情及口头语言表现出来以外，身体的某些部位还会有一些无意识的动作。通过这些小动作，有时也能了解一个人的心理。

喜欢用嘴咬眼镜腿、铅笔或是其他一些物品的人，喜欢我行我素，不受他人限制。他们之所以做出这种动作，是想掩饰自己恶劣的情绪，意图是不想让他人知道。但这种掩饰如果起不到任何作用，他们的情绪就会进一步恶化，他们可能会在突然之间发很大的脾气，而且没有人能够制止得了。

喜欢用指尖拢头发、轻搔面部，或是把食指放在嘴唇上的人，比较开朗和乐观，在挫折和困难面前虽然有时也会感到很沮丧，但是能够很快地调整好自己的心态，客观地面对一切，积极地去寻找解决问题的办法。

习惯用手抚摸或抓下巴的人，多比较圆滑、世故和老练，处理问题能够比别人更客观、更理智。

抚摸下巴是一种自我镇定的方法，试图避免或克制自己感情冲动、意气用事，同时也是在思考下一步的对策。

烦躁不安时两手互相摩擦的人，多自信心很强，喜欢自我挑战，敢于承担一定的风险，而且一件事情既然决定要做，就不会轻易地改变主意和行动方向，但有时也会显得很顽固。

烦躁不安时咬牙切齿的人，情绪变化无常，极不稳定，而且心胸不是太宽阔，好意气用事，理智常常无法把握感情。

烦躁不安时喜欢心不在焉地乱写乱画的人，多有很强的创造力，而且为人处世较慷慨，不会太斤斤计较，与人交往起来会非常容易。



## 从看电视的习惯 透视人的内心

随着人们生活水平的提高，电视已走进了千家万户，成为人们了解外界、获得信息的窗口，更是人们消遣和娱乐的重要工具。人们与电视的联系越来越紧密，很多人在电视前形成了自己独特的行为方式。我们不妨对比一下专家的观察和研究结果，看看自己究竟有什么样的性格。

### 1. 一有不喜爱的节目就换频道的人

这类人既不会浪费时间，也不会浪费金钱。他们独立性强，从小就有摆脱父母约束的愿望；他们个性坚定，有自己的主张，确定了目标后会坚持不懈，努力攀登，即使遇到了很大的挫折和打击也不会轻易放弃。

### 2. 目不旁视的人

这类人联想丰富，特别是情节曲折、惊险刺激的节目会使他们的想象纵横驰骋。他们能够集中全部注意力，全神贯注地从事某一件事情；他们心地善良，

较能同情别人。

### 3. 把电视节目当作催眠曲的人

这类人性情温和，对人生抱有十分乐观的态度。他们心胸开阔，敢于迎接挑战，有坚忍顽强的精神，任何困难在他们看来都可以轻松解决，而他们通常都具备解决实际问题的能力。

### 4. 兼做其他事情的人

比如边看电视边写作业、洗衣服或制作小玩意。他们能力有余，能够适应各种不同的环境；他们精神饱满，积极向上，愿意进行众多尝试，喜欢开拓新的领域，而且知难而进，能够获取成功。



## 从阅读方式看一个人的性格

不同的人会有不同的阅读习惯，这其中的差别是由性格不同所致。所以通过阅读的状态和习惯也可以对一个人进行观察。

### 1. 拿到一本书或是一份报纸后，不论时间、地点

和场合，总是迫不及待地想看看其中到底讲了什么内容，即使是手头上正做着别的事情，也会暂时先放一放。

这种人多是外向型的，他们做事总是雷厉风行，虽然干劲十足，但缺乏必备的稳重和沉着。他们的性格比较开朗和大方，真诚而又豪爽，生活态度也很积极乐观，有充沛的精力和极大的热情，是一个不甘于寂寞的好动分子。他们虽然头脑很灵活，具有一定的随机应变能力，但是并不善于掩饰自己，常常是喜怒形于色，别人往往看个一清二楚。他们的适应能力和交际能力并不差，所以在社会上还算吃得开。他们的思想比较超前，对于新鲜事物的接受能力也很强，常常会有一些大胆的设想，但缺点是太爱出风头，有时还有些刚愎自用。

2. 拿到一本书或是一份报纸后，先将它们放在一边，尽快把自己手头上的工作做好，然后在没有任何打扰的情况下，再将之拿出来静静地、仔细地阅读，看到比较好的内容，说不定还会剪下来贴到剪报上去。

这一类型的人大多属于内向型的，他们沉默少语，也不善于交际，所以人际关系并不是很好。但是他们

却很有自己的思想和主见，不说则已，一说常常是一鸣惊人。他们很注重现实，不会有那些不切合实际的想法和做法，自我约束能力比较强，个性独立，办事认真，只要去做，就会力争把事情做好。他们对周围的人一般不是很热情，他们不希望从别人那里得到什么。他们很懂得自得其乐。

3. 拿到一本书或是一份报纸以后，只是先大概地浏览一下，然后就放在一边不看了，因为他们很难静下心来一一仔细地阅读。

这样的人性格大多外向，生活态度是乐观而又积极的，但有一些随便。他们具有一定的幽默感，善于交际，兴趣广泛，耐不住寂寞，他们希望生活中永远都有许多人和欢声笑语。他们具有一定的组织能力，但自我约束力差，做事经常马马虎虎、得过且过，且时常招惹一些是非。

4. 拿到书或是报纸时，放在一旁不看，只等到自己无事可做或是心情烦闷的时候才把它们拿出来，全当是一种消遣。

这一类型的人大多性格孤独、寂寞，而且有一些

多愁善感。他们为人处世缺乏坚决果断的魄力和勇气，不善于交际，常常孤芳自赏、自命清高。他们多有很丰富的想象力，但又有些不切实际。他们善于体贴别人，具有一定的同情心，思想比较单纯，为人憨厚，一般不愿意伤害别人。



## 抽烟的方式可以反映性格

### 1. 毫不在意过长的烟灰

开会中或工作中不少人会忘记弹掉烟灰，这类人时常是正处在思考的状态。如果这类人平常都是这样，那么他们多半是对自己失去信心、身体状况不佳、感到自卑的人。

### 2. 啃咬烟嘴

这类人属于自虐型，当出现问题后，很容易把一切责任都归罪在自己身上。这类人虽然有一定的办事能力，却操之过急，妨碍了个人的发展。

### 3. 抽口湿润

香烟的抽口容易湿润，体现的是情绪起伏不定、易热易冷的性格。这类人往往因异性问题发生冲突，造成工作上的干扰。

### 4. 嘴上叼着烟工作

这是对自己的工作带有自信或繁忙的象征，这种动作常见于记者或律师。如果自己的能力没有受到旁人的认可，他们会有强烈反抗或意志消沉的表现，工作的失败与成功也呈现两极化。

### 5. 抽烟抽到接近吸口

这类人处心积虑、猜疑心强，极少暴露内心的想法，处理金钱虽不吝啬却会遭人误解。不过，由于从思考到实践有一段颇长的距离，因而他们常常错失良机。

### 6. 急速地吸烟

这类人性急、易怒，对人的好恶明显。他们尝试各种各样的工作，比只做同一件工作更容易获得成功，对两种以上的工作感兴趣。

### 7. 略仰起头以嘴角抽烟

这类人对自己的工作有信心，可能会成为某些领域的专家。不过，他们处世过于勉强又自视过高，通常与同事格格不入，即使发生纠纷或失败，也有突破难关的冲劲，将来会有所发展。

### 8. 抽烟时伸直拇指顶住下巴

这类人具有强烈的阳刚气，不服输，对于工作上的竞争更是充满了热情。他们对困难的工作具有挑战心，前途有望，属于高级管理人才。

### 9. 抿着下唇抽烟

这类人性格稳定，具有适应性，不会引人注目，处世虽非轰轰烈烈却很少失败，能按部就班地努力前进而获得成功。他们进公司一两年内，很少有发挥自我才能的机会，三四年才渐渐受到领导的信赖。不过这种人欠缺工作主动性。

### 10. 从鼻孔或嘴角两端吐烟

这类人对工作的热情起伏不定，而身体状况也不稳定。他们喜好能一决胜负的事物，但做任何事都无法顺遂己意，常因欲求不满而烦恼。

## 读懂 饮食习惯信息

俗话说“民以食为天”，人们反映在饮食上的风俗习惯可谓丰富多彩，所以，可以通过对方的饮食习惯读懂他的心思、习惯和性格，前提是一定要做足了解饮食的功夫。



## 生活节奏体现在吃饭方式上

吃饭是我们生命中不可缺少的一项重要内容，人只有吃饭，才能维持生命。吃饭是一个人从出生到死亡一直持续做的一件事情，所以会在自然不自然中养成一定的习惯，而这些习惯又最能体现一个人的性格。

### 1. 喜欢站着吃饭的人

这种人并不是特别讲究吃饭品质，他们会尽力讲求方便、简单，既省时又省力，只要能填饱肚子就可以了。他们在生活中并没有太大的理想和追求，很容易获得满足。他们的性格很温和，懂得关心别人。

### 2. 边做事边吃的人

边做事边吃的人，其生活节奏是很快的，因为有许多事情要做，他们表现得也比较繁忙。但他们并不会将此作为自己的烦恼，有时甚至还觉得很高兴。

### 3. 边看书边吃饭的人

边看书边吃饭的人，明显属于是为了活着才吃饭

的人。他们吃饭只是为了满足身体的需要，如果不吃饭也可以活着，那么相信他们会放弃这一件既耽误时间又浪费精力的事情。边看书边吃饭的人，他们的时间表总是安排得满满的，为了能够做更多的事情，他们不得不千方百计地挤时间。这类人野心勃勃，并且也有具体的计划可以使自己的梦想变成现实。他们拥有积极向上的乐观精神，会把想法付诸行动。

#### 4. 边走边吃东西的人

边走边吃东西的人，虽然给人的感觉是来也匆匆、去也匆匆，像是时间紧迫的样子，但实际情况则不一定如此，紧张很有可能是由于他们自己缺少组织性和纪律性造成的。这样的人大多比较容易冲动，也容易意气用事，结果把事情弄到不可收拾的地步。

#### 5. 喜欢一边看电视一边吃饭的人

喜欢一边看电视一边吃饭的人，多是比较孤独的，电视或许是他们消除内心孤独的最好方式之一。

#### 6. 吃饭速度比较快的人

吃饭速度比较快的人，做任何事情都重视效率，而且也追求速度，他们总是希望在最短的时间内将事

情做完、做好。结果与过程对他们而言，前者相对要重要一些。

### 7. 吃饭喜欢细嚼慢咽的人

吃饭喜欢细嚼慢咽的人，与吃饭速度很快的人恰恰相反，他们属于那种慢性子的人，凡事都能以缓慢而又悠闲的方式来做，这从另一个侧面也说明他们是懂得享受的人。

### 8. 喜欢在餐厅里吃饭的人

喜欢在餐厅里吃饭的人，多是比较懒惰而又喜欢享受的人。毕竟在餐厅里有人侍候，而不用自己动手，但这样一个前提则是在经济条件允许的情况下。如果经济条件不允许还这样做，就显得不是那么恰当了。这样的人不善于照顾自己，但他们希望别人能够体会到自己的这种心情，然后来关心和照顾自己。他们不会轻易付出，往往会在别人付出以后自己才有所行动。

### 9. 吃饭定时定量的人

吃饭定时定量的人是一个生活十分有规律的人，而这些规律如果没有特别意外的事情发生，是不会轻易改变的。他们的生活虽然很有规律，但并不意味着

为人处世呆板迟钝，相反却可能很灵活，只是无论在什么时候，都具有一定的原则性。

### 10. 没有吃早餐习惯的人

没有吃早餐习惯的人，一般可以分两种情况：一种是生活时间表安排得太满了，忙得没有时间吃早餐，这样的人多具有很强的事业心和责任心，能够为了更有意义的事情而放弃一些在他们看来并不是十分重要的事情。还有一种就是吃早餐的时间已经到了，可他们还没有从床上爬起来，这又分两种情况，一种是前一夜工作得太晚、太累了；另外一种是整天无所事事，只想在床上耗费时间。

### 11. 只习惯吃晚饭的人

只习惯吃晚饭的人，多能够严格要求自己，会给自己制定一个目标，鼓励自己向着这一目标努力，并告诉自己达到什么样的程度可以得到什么样的奖励，以便更好地生活、工作或是学习。

### 12. 整天吃东西的人

整天吃东西的人，多是无所事事、闲着无聊的人。其实他们并不饿，只是靠不断地吃东西来使自己不那

么无聊、寂寞，以消除内心的焦虑和烦躁。



## 找座方式可以见证判断力

在带别人一起上餐厅的时候，会环顾四周后找到空位，然后说“坐那里吧”，再带领大家就座，这类人不仅有很强的判断力，而且极具自信，是会直接表达内心想法的人，但也容易流于独断独行而惹人讨厌。

带领大家就座，却发现位子不够或是有别人先到，于是在店里四处徘徊重新寻找，有这种习惯的人判断力欠佳，且会作出错误的判断，经常会有小失败，不过却反而凸显出其个人魅力。他们乐于配合别人，老实的性格很受欢迎。

总是跟在大家后面的人，是需要他人照顾、依赖性强的人，凡事不会自己积极主动去做，都是配合周遭人们的举止而行动，在选座位的问题上是那种“不会在意细枝末节”的人。

马上去问店员“哪里还有空位”的人，虽然做事

会以合理化的方式往前迈进，不过会有以眼前的结果（所有人都就位）为优先，而疏忽喜好与气氛等心理、感觉因素，也有不考虑他人的意见与想法的一面。



## 对咖啡的挑选可暴露一个人的习性

咖啡是世界著名的饮品，犹如中国的茶叶一样有着悠久的历史。随着人们生活水平的提高，这种较为高档的饮品已经走进了千家万户。由于地域、生产加工技术以及配料的不同，咖啡的味道和口感呈现出不同的变化，于是人们在挑选适合自己口味的咖啡时，便会不经意地将自己的性格暴露出来。

### 1. 喜欢速溶咖啡的人

这种人属于节约时间类型的人，他们轻易不会浪费一点时间。在工作过程中，他们喜欢一蹴而就，希望集中时间干工作，尽快看到成果。但欲速则不达，他们取得的效果往往不佳，而且还容易把人弄得筋疲

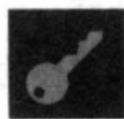
力尽。由于没有足够的耐性，他们无法从事一些需要精益求精的工作，更不会制订出一个长远的计划，长年累月地向一个目标前进，所以成就不了大的事业，但他们也会自我安慰。

## 2. 喜欢亲自磨咖啡豆的人

这种人个性鲜明，追求独立自主，不喜欢受到别人的摆布。他们自信心十足，从来没有不敢尝试的事情，更愿意向权威人士挑战。这是一种莽撞行为，他们经常会让自己的至亲捏一把汗，但他们却用大胆征服了旁观者，在别人心目中留下深刻的印象。他们吃苦耐劳，喜欢追求至善至美，而且办事有条不紊。

## 3. 喜欢过滤咖啡的人

这种人最不懂得珍惜时间，经常把浪费时间当成对别人的一种炫耀，而且会美其名曰“高雅”、“超凡脱俗”和“提高生活品位”。他们是完美主义者，对自己想拥有或已经拥有的特别关注，而且舍得投入。他们期待付出会有回报，但大多数情况下他们得自己安慰自己。



## 从饮酒场所探究对方的深层心理

喝酒的行为中潜藏着想要消除不满或压力的欲求。因此，若调查一个人喜好在何种场所饮酒，即能明白该人的深层心理或性格。

### 1. 喜好路边摊的人

这种人天性嗜酒，属于纯情、质朴的人。喜好路边摊等不必装模作样的场所的人，大多个性善良。

### 2. 喜好酒吧、俱乐部的人

这种人与其说是喜好饮酒，毋宁说是讲究气氛或挑选饮酒对象。他们虽然希望受人欢迎，却只重视与特定的人交往。同时，饮酒也只限于工作的需要。

### 3. 喜好酒馆的人

喜好酒馆等时髦气氛的人，爱憎分明。他们对文学或美术颇有兴趣，属于个性派人士。他们只和特定的人交往，并非和任何人都能相处。

#### 4. 喜欢快餐店的人

喜欢快餐店的人交友广，富有社交性。因工作的关系招待客人而选择快餐店的人，大多是能干的人，而且能承受压力。

#### 5. 喜欢在家饮酒的人

喜欢在家饮酒的人，是对暴露自己的缺点感到不安的人。他们郁郁寡欢，讨厌与他人交往，警戒心过强，因此无法拥有推心置腹的朋友。



### 从喝茶的场所 可判断一个人的性格

不同的地方，人们有着不同的喝茶习惯，对茶的品味也不尽相同，可以说是花样百出。如果我们对喝茶者的喝茶场所进行细致入微的观察，就能发现他们的性格特征。

#### 1. 喜欢上茶楼喝茶的人

能够经常上茶楼喝茶的人，一般不是生意人，就

是打肿脸充胖子的那一类。因为如今茶楼的收费，会让很多人目瞪口呆。

这种高级场所，已经是有钱人、生意人休闲的天地了，有些人会客、商务会谈都会在这类茶楼里进行，就好像是自己的办公室一样，而且他们也多半满意这种生活方式。

这种人大多较专断，往往自尊自大、自以为是。他们总觉得自己的意见是绝对正确的、唯一可行的，而他人的意见都有问题。这种人争强好胜，从不愿承认他人比自己高明，一味自大，待人接物态度强硬。他们不可一世，脾气执拗。

## 2. 喜欢到街头茶馆去的人

喜欢了解世俗风情的人，一般只去街边茶馆闲坐，当然也不排除那种囊中羞涩者。这种茶馆往往以价廉物美和小道消息多而吸引顾客，而经常进出这种地方的人，一般性情比较温和，很少做无谓的争吵之类的事。

这种人的包容性很强，承受力也很强。他们特别能吃苦，是不怕苦、不怕累的那类人。面对各式各样的辛劳、艰苦和困难，他们都能接受，都勇于承担。

这种人在工作中是努力的，他们从不怕劳累，更不会偷懒，再艰难的事情他们也能做好。在生活中这种人有耐心，不发牢骚，有能力，坚强，无畏，能承受生活的重担。不过，这种人的随机应变能力较差，有时缺乏灵巧。

### 3. 喜欢在家喝茶的人

从某方面讲，喜欢在家喝茶的人守家意识特别强烈，他们对大千世界往往没有太浓厚的兴趣，也不愿意到外面去混，更喜欢泡一壶清茶与家人待在一起。他们只关心家里，而对外与世无争，或者根本就没有竞争力。

这种人大都没什么作为，他们的生活就是一副得过且过、优哉游哉的样子，对任何事都满不在乎。别人看不起他们，他们不往心里去；别人咒骂他们、羞辱他们，他们也不会去反抗。这种人内心很软弱，终日懵懵懂懂地过日子，没有事业心，也没有进取意识，更没有要干出一番大事业让人家瞧瞧的精神。这种人甘于平淡、甘于无为，一辈子都不会有什么大出息。

## 掌握 社交行为信号

现代社会中，人类逐渐沦为社交的“动物”，社交能力如何，对一个人的生活、工作将会产生深刻的影响。学会各种社交技巧，读懂他人的社交行为信号，将使我们在人生中如鱼得水、游刃有余。



## 从握手方式观察对方的性格

握手是见面时最简单、最常见的一种礼节。美国有位心理学家指出，一个人握手时所采用的方式很能表现出他的个性，一些下意识的动作能够表示他的思想。现在，让我们再来看看握手的类型，看一看由美国心理学家列举的不同的握手方式及它们所流露的心迹。

### 1. 摧筋袭骨式

握手时，他紧抓你的手掌，大力挤压，令你痛楚难忍。这类人精力充沛，自信心强，为人则偏于独断专行，但组织能力及领导才能都很突出。

### 2. 沉稳专注型

他握手时力度适可，动作稳重，双目注视你。这种人个性坚毅坦率，有责任感而且可靠，思维缜密，善于推理，经常能为人提供建设性的意见；每当遇到困难时，他总是能迅速地提出可行的应付方案，很得他人的信赖。

### 3. 漫不经心型

他握手时只柔地轻握。此类人为人随和豁达，绝不偏执，颇有游戏人间的洒脱，谦和从众。虽然你把他的手握得很紧，但他只握一下便把手拿开。在社交场合上，这种人表现得轻松自在，但内心却很多疑，他不想吃任何人的亏，如果对方突然变得很友善，他脑中便立即闪出小小的红色警报。他当然会和对方周旋一会儿，但这一会儿的时间，不过是用来发现对方真正的企图和动机。

### 4. 双手并用型

他握手时习惯双手握住对方的手。此类型人热情忠厚，心地善良，对朋友最能推心置腹，喜怒形于色，爱憎分明。当别人把他介绍给你时，他用双手握着你的手。有些人不太习惯他的握手方式，可能会抱怨他太过热情。但最后，这些人都会大吃一惊，因为他们发现自己居然也同样热情。

### 5. 长握不舍型

握手时他握住你的手久久不放。此类人情感比较丰富，喜欢结交朋友，一旦建立友谊，则忠贞不渝。

当他握着你的手，握了很长一段时间时，看看谁先把手抽回来。这是一种测验支配力的方法。假使对方比你先抽手，那你便知道你比对方更有耐力，与对方交涉时可以有较大的把握。你若经常使用这种方式，也因此会获得对方很大的让步。

### 6. 用指抓握型

握手时他只用手指握住你的手，而掌心不与你接触。这种人生性平和而敏感，情绪容易激动。不过，他们是心地善良而富有同情心的人。

### 7. 上下摇摆型

握手时他紧抓你的手，不断上下摇动。此类人十分乐观，对人生充满希望，他们往往因积极热诚而成为受人爱戴倾慕的对象。

### 8. 在手掌搔痒型

这是一种偷偷摸摸的行为，当男人和刚刚认识的女人握手时，可能用食指去搔对方的手掌。这种方式很直接，也很令人讨厌，目的是告诉那位女士，他对她有性爱方面的幻想，希望得到她的回应，一般人通常看不到他的做法。

### 9. 手掌微湿型

说明他表面上平静、泰然自若，内心却是个极度紧张的人。不过，他要隐藏任何会暴露自己的缺点，或心中恐惧的姿态、言语、举动。

### 10. 握手无力型

他像典型的受害者，最大的特点就是软弱和犹豫不决。人们经常在认识他 5 秒钟后，就会把他忘到九霄云外。



## 通过敲门声判断来访者的性格与心情

通常，到他人家做客时，大家会伸手敲门，这是生活中习以为常的现象。然而，你是否注意到，从“砰砰砰”的敲门声里，大致可以判断出来访者的秉性及当时的心情。

沉稳的人，敲门声多是稳健响亮，犹如泰山压顶。

急躁的人，敲门声则是短促凌乱，响若雷鸣。

怯懦的人，敲门声则是轻软无力，细若蚊声。

文静的人，敲门声虽轻柔沉静，却富有节奏。

忧郁的人，敲门声多是沉重迟缓，犹如干裂的柴木、枯竭的河床。

虚伪的人，敲门声迟疑造作，有气无力。

欣喜的人，敲门声热烈激昂，余音不绝。

苦闷的人，敲门声干涩无劲，沉闷如一潭死水。

好胜的人，敲门声清响急脆，宛如卵石相击。

高雅的人，敲门声干脆利落，就像泉水叮咚响。



## 打电话方式： 见证不同的性格与人际

### 1. 使用手机方式特殊的人的心理

(1) 频繁打电话的人。这种人打电话的频率非常高，和不同的人打电话都讲个不停，可是交谈的语言都是“怎样”或是“好吗”这种简单的对话，表示他们希望与对方交流，但却无法得到满足，与人只有

表面上的交往，对人际关系和自己都没有足够的信心，有时会避免和特定的人有深入的交往。如果不打电话，会被“我被抛弃了吗”、“别人讨厌我吗”等不安所驱使，总是很紧张，为这种事所烦恼。这种人也有不够体贴和缺乏想象力的一面。

在学校、家庭或公司里因找不到身心安顿之处而感到孤独寂寞的人，也有依赖手机的倾向。

(2) 不断地发短信的人。使用文字短信，不需要像打电话那样注意声音语调，只要传达自己的想法就行了。热衷于这种沟通方式，连打电话这样简单的沟通都嫌麻烦而尽量避免的人，对人际关系怀有强烈的不安和自卑感，有独断专行的习惯，爱钻牛角尖，可能会将对方的短信按照自己的想法来解释，容易有和现实状况不同的想法（妄想性认知）。

(3) 依照不同对象使用手机或固定电话的人。“因为不好意思打手机给您，所以用家里的电话”，会说这种话的人，是因为觉得手机是“简便的联络工具”，所以“使用这个来跟长辈联络太过失礼了”。这种人对于上下关系非常敏锐，会紧守住这层关系，是保守、

怀抱着权威主义的人。从很在乎对方的反应与他人对自己的评价这一点看来，可以说是对人际关系心怀不安的人。

(4) 拒绝使用手机的人。这一类人有很多典型，例如：讨厌追随潮流的人，对青少年文化反感的人，对于联络不上时不会感到不安的自信家，不爱交际的人，对人际关系极度不适应的人，等等。

## 2. 在人前打电话的方式表现出性格

(1) 即使周围有人，讲话也很大声。这种人自我表现欲极强，即使没有特别理由也要夸大自己的存在。他们反应迟钝，完全没意识到自己已经侵入别人的心理领域，和他人交谈时只顾讲自己的事，完全不听他人说话。因为把周围的人都当成“跟自己一样的人”，所以会把不认识的人当不存在，对于事物也会视而不见，很有可能会毫不在乎地做出一些残酷的事。

(2) 在许多人前仍会掏出手机与其他人通话。这种人性格比较自私，不会顾虑可能会给其他人带来麻烦或干扰，人们很难和这种人稳定地交往。

此外，如果受到了什么刺激，这种人会把全部注

意力转移过去，搞不好会完全忘记了对方的存在。他们并不是自以为是，反而是过于谦虚而认真，通常会过于在意别人的个性，但容易遭到对方误解。对他们而言，处理人际关系会非常辛苦。

(3) 总爱在别人面前确认有无来电。对他人最失礼的事，莫过于“心不在焉”，心思神游到别的事情上面去了，这类人常常不在意对方，以自我为中心。

此外，这种人对于得在他人面前说话这件事觉得很辛苦，心想“早点结束对话吧”。如果能改变无法清楚表达自己想法的弱点，就能变成个性很温和的人了。

### 3. 从接电话知道对方的“规矩遵守度”

在公事往来的电话中，基本的对话礼貌是：当电话拨进来时，电话铃响两声后再将电话接起来。不过，现实生活中这种事情也是因人而异的。

(1) 电话响起时，即使忙于某件工作，也会放下手上的事接起电话，这种人是遵守规则的人，属于领导的指示与公司的规定都会乖乖听从的优等生类型。他们有表里一致的性格，对于外界的刺激会很敏

锐，如果遇到预料之外的事情就会紧张得不知所措。

(2) 电话响了好一阵子，也一副无所谓的样子，这种人是个性不慌不忙，总是很悠闲自在，凡事都尽可能按照自己的意思去做的人。就算改换指示或规则，仍会以自己的标准去做衡量判断，然后再做些改变。他们个性松散，有可能是个麻烦的制造者，而且非常不善于与人交际，所以也很不喜欢接电话。

(3) 除了自己的电话之外，就算是自己身边的电话响起，他也绝对不会去接的人，就是抱着“别人是别人，我是我”的想法，没有协调性，所以不适合做团队的工作，而且这种人会反抗领导、破坏规则。但是他如果工作能力很强的话，会是一个很让人尊敬的对象。

#### 4. 从打电话时的动作看个性

(1) 边记要点边说。事先准备好便条纸的人，是思考很周到的人。对于自己的工作有很严谨的规范，会注意到小细节，绝不会敷衍了事，是很善于把工作做好的人，他们考虑周到、重感情，所以遇到突发的情况，会有点无法适应。

讲电话讲到一半才开始找便条纸的人，是做到哪儿想到哪儿的人，做事突发没有计划，是很懂得随机应变的行动派。他们情绪转变很快，会有点草率，给人不够沉着稳重的感觉。

(2) 边说话边写下无意义的话或画图。这是讲电话时不用心，不管说什么都无所谓的最佳证据，表明他处在闲得无聊的状态。讲电话时总是不知道手该放在哪里，那是他正对某个状况或某个人感到慌张、担心与不安，为了缓解这种压力而作出的反应。还有人喜欢边讲电话边用手指敲桌子，这也是同样的情况。这种人也可能会有突然大发雷霆的情况。

(3) 边做别的事边讲电话。这种人一边整理桌上的书与文具，一边说电话，他们不专心说话，会随着其他事物转移注意力。如果自己不留意到这一点的话，将没有办法把握自己的行为举止，容易造成注意力与体贴心不足。

(4) 边讲电话边做出行礼的动作。这种人说话时是带着感情的，会无意识地做出一些动作来，称之为自己的同调行动。会带出动作的感情是很强烈的，

他不会说谎，个性积极又正直。



## 点菜方式： 交际心理的另类解读

### 1. 点菜方式表现出心胸的宽大或狭窄

(1) 点菜时会大声地叫服务员的人。这是自我表现欲强，对周围的人大声喧嚷以表示自我存在的类型。同席的人虽然觉得丢脸，但当事者为了表现自己，不会在乎对他人造成的干扰。如果还叫了好几次，也能看出性急的一面。

对服务员用命令口吻说话，老是摆出“我是客人”这种态度的人，会对地位与身份的上下关系斤斤计较（在不自觉的状况下），别人对自己露出（自己认为的）轻蔑态度时，会出现说出脏话等激烈反应。

(2) 打手势招呼服务员过来的人。这种人会去考虑周围环境，站在别人的立场上。他们不喜欢出风头，但另一方面却拥有“为所应为”的执行力。在机

会来临之前，他们会一直蛰伏等待。

(3) 等服务员拿菜单过来的人。这种人耐性很强，是天生的乐天派，稳重自得。虽然从“怎么还没拿菜单来”的反应上多少看得出急躁的一面，但却不招摇，自我主张不强烈，因此也容易累积压力。

## 2. 从点菜方式看是否深思熟虑

找到空位之后就坐下，然后拿着菜单，开始浏览店里的菜色。接下来，就来看看哪种人会用哪种方式来点菜。

(1) 速战速决点菜的人。这种人作决定的速度很快，性子急，却也有想法太过天真、缺乏深思熟虑的一面。拥有领导者的特质，但过于独断，并且不相信别人，且有“凡事求快”、“不想落于人后”的竞争心。

(2) 犹豫不决，无法下决定的人。这种人太在乎别人了，缺乏决断力，会因为胃口太大，对各种不同事物都会转移焦点而极度迷失。

(3) “跟大家一样就好”的人。这种人是没有主见的人，总是左思右想而失去主见，对自己缺乏自信。他们力求跟别人步调一致，行动积极主动，会掉进死

胡同里。

(4) 会问别人“要点什么”的人。这种人会提示别人点菜，很有礼貌，个性亲切；虽然计划周详，却不会有更深入的想法。他们与总是跟随他人点同样的菜的人相同，是“同调性”很高的人。而一边问别人，却点了跟对方不同的菜色，印象中是那种不在乎别人而自行其道的人。

(5) 最后还是跟别人点一样菜色的人。这种人遵从多数意见，希望与别人一样的倾向很强。他们不会坚持己见，经常会因为配合别人而改变自己的意见，是难以信赖的人。对自己所属的团体归属意识强烈，不喜欢离开团队或让团队产生混乱。

(6) 一次点了一大堆的人。“这个也要，那个也要”的人，是个心浮气躁的人。他们的想法与需求非得直接表达才甘心，有点孩子气。他们是对于失败（点太多而吃不完）的可能性缺乏慎重考虑的人，也欠缺“随机应变”的弹性。

## 睡姿是 一种无声语言

英国“睡眠评量暨顾问服务”主任克里斯·伊德兹考斯基教授曾对1000名受试者进行过调查，经分析指出，不同睡姿可以反映出不同的人格特质。他说：“当我们醒着的时候都能感觉到自己的肢体动作，但我们第一次发觉下意识的睡眠姿势也能表明我们的性格。”睡姿是一种无声的语言，对于身边亲密的人，我们可以通过其睡姿对其做更深入的了解。



## 俯卧：自信而有能力

采取俯卧式睡姿的人，大多具有很强的自信心，并且能力也很突出。在大多数情况下，他们都能很好地把握自己。他们对自己有非常清楚的认识，知道自己是谁，也知道自己该做些什么。对于所追求的目标，他们的态度是坚持不懈，有信心也有能力实现它。他们随机应变的能力比较强，知道如何调整自己。另外，他们还可以很好地掩饰自己的真实感情，而不让别人看出一点破绽。



## 侧卧：随心而知足

喜欢侧卧的人是个漫不经心的人，不能说这种人对生活不投入，但很多时候他们会做“塘边鹤”，当一个生活的旁观者，或许他们只是在游戏人生。

事实上，这种人属于情绪型，总是处在情绪的波动之中，做事情时感情色彩对他们的影响比较大。不过他们也有自己的长处，能很快忘记刚刚遇到的不快，而重新干自己的事。

很多人都能与这种人和平共处，他们从不为自己树敌，不仅是耐心的听众，而且很多时候也愿意作为参与者加入交谈中。

在工作中，这种人一般都有很好的表现。当然也有大失水准的时候，这跟他们波动的情绪有关。

这种人对自己的内心世界也有较深的了解，深知自己存在的缺点，但并不打算去改变，他们始终认为人无完人，况且现在的生活已经相当不错了。他们认为人的欲望是无止境的，所以他们不愿去做无谓的追求。



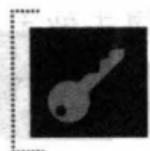
## 裸睡：感性且不受拘束

裸睡是许多北方人的习惯。喜欢裸睡的人向往自

由和轻盈的感情，所以，身体已经被束缚了一整天，当晚上独自回家后，他们就想到应该彻底解放自己。

从这种人的行为中可以感觉到，他们是靠感性生活的人，一般处理事情时，他们会靠感性去作决定。例如当这种人新结识一个人时，他们不是按照通常的方法去认识这个人，而是完全凭自己的直觉去判断这个人，看他是否值得自己去结识，所以成功和失败的经验是相差无几的。

这就注定这种人会受到他人的指责。在工作和生活中，有人会批评他们缺乏理性而喜欢感情用事，但他们不为所动，认为过多的理性会使人丧失很多乐趣。



## 靠边式： 不善于维护自己的权利

这种人不善于维护自己的权利或坚持自己的主张，而且他们的理智常否定他们没有依据的感觉。他们常觉得财产和朋友就要被别人抢走了，但理智上知道事

实并不是这样。看到别人升迁或进步，他们能感觉到威胁，但只要自己仍有生存空间，他们就不会奋起直追。



## 对角式：敏感武断

这种人躺在床上就像一条对角线，表示他们是一个相当武断的人。他们对新事物很敏感，能随时掌握情况，喜欢所有事情都在自己的直接控制之下。他们不是秘书也不是助理，因为他们不相信权力能与他人共享。他们处事精明强悍、绝不妥协，他的态度是：要么无条件接受，要么分道扬镳。



## 单脚靠边式：规律而勤奋

其实这种人不喜欢睡觉，夜以继日是他少有的偏好。因为他精力充沛，参与的计划太多，以至于没时间休息。尽管如此，他的生活很有规律。早上这种人

总是在天亮之前就已起床，在邻居起床前数小时，他就已经慢跑完、吃过早餐，复习了几遍英文单词。



## 握拳而睡： 自我防卫意识强烈

握着拳头睡觉的人比较少，但也并非没有。这种人在睡觉时握着拳头，仿佛随时准备应战，这是心理比较紧张的一种表现。这一类型的人如果把拳头放在枕头或是身体下面，那么表示他正试图控制这种紧张的情绪。如果是仰躺或是侧着睡觉，拳头向外，则有向别人示威的意思。

与握拳睡觉有着相近心理的是睡觉时双臂双腿交叉的人。这种人自我防卫意识多比较强烈，不允许别人侵犯自己。他们的性格多数是脆弱的，很难承受某种伤害。他们对人比较冷漠、内敛，有压抑自己而拒绝真情实感的表现。



## 仰睡：快乐大方

喜欢仰睡的人多是十分快乐和大方的，他们为人比较热情和亲切，而且富有同情心，能够很好地洞悉他人的心理，懂得他人的需要。他们是乐于施舍的人，在思想上相当成熟，对人对事往往都能分清轻重缓急，知道自己该怎样做才能达到最好的效果。他们的责任心一般都很强，遇事不会推脱责任而选择逃避，他们对一切事没有任何借口，而是勇敢地面对，甚至是主动承担。他们优秀的品质赢得了别人的尊敬，又由于对各种事物能够作出准确的判断，所以很容易得到别人的依赖，也会为自己营造出良好的人际氛围。



## 婴儿般睡姿：缺乏安全感

在睡觉时采用婴儿般的睡姿，这一类型的人多是

缺乏安全感，比较软弱和不堪一击。他们的独立意识比较差，对某一熟悉的人物或环境总是有着很强的依赖心理，而对不熟悉的人物和环境则多恐惧。他们缺乏逻辑思辨能力，做事没有先后顺序，常常是这件事情已经发生了，却连准备工作都没有做好。他们的责任心不是很强，在困难面前容易选择逃避。

兴趣爱好辨人心

第5篇



## 运动方式： 彰显生活态度

提到“运动”，你会联想到什么？健身，减肥，娱乐，休闲，还是其他更具创意的答案呢？不管其目的如何，通过长期细致入微的观察，我们就会发现，当人们选择了某种运动，那么这种运动便透露出其在身心两方面的需求，展现了他某方面的个性。

所以，当我们认识一个新朋友并想了解他的个性特征时，别忘了问他：“你喜欢做什么运动？”然后再慢慢观察他的个性，也许你会得到意想不到的收获。



## 球类运动代表生活态度

人是一种动物，其关键就在于“动”，所谓的“动”就包括运动。其实，运动对于人而言是一种必不可少的生活方式，而生活当中绝大多数人也都在运动。不同的人会热衷于不同的运动方式，这就是人性格方面的流露。

### 1. 喜欢篮球的人

喜爱篮球的人多有较高的理想和远大的目标，他们经常对自己抱有很高的期望，希望自己能够比他人出色，走在别人前边。为了达到这样的目标，他们可以作出很大的牺牲和努力。这其中可能避免不了失败，但他们失败以后大多不会被击倒，不会一蹶不振、灰心丧气，与之相反，他们的心理素质比较好，能够重新站起来，再接再厉。

### 2. 喜欢排球的人

喜爱排球的人多是不拘小节的，他们在做一件事

情的时候，对过程的重视程度往往要超出结果许多倍。

### 3. 喜欢打网球的人

喜爱打网球的人，大多是文化素养比较高的人，因为网球运动本身就具有贵族的气息和很高的格调，并不是所有人都可以轻而易举地加入到这项运动中来的。喜爱网球运动的人从整体上来说，大多是属于文质彬彬、有涵养的一类人，他们会在各个方面严格要求自己，使自己达到一个相对比较高的层次，力求完美和完善。

### 4. 喜欢足球的人

足球运动本身是一项很刺激的运动方式，能让人兴奋。喜欢足球的人，应该是相当富有激情的人，对生活持有非常积极的态度，有战斗的欲望，干劲十足。

### 5. 喜欢打高尔夫球的人

打高尔夫球也是一种象征着地位、财富和身份的贵族消遣，喜爱并不一定都能玩得起，凡是能够玩得起的人，大都是具有比较强大的经济实力的，而其本人也可以称得上是个成功者。他们能够成功是具备了成功者必备的素质：宽阔的胸怀，远大的理想，不达目的不罢休的精神和坚强的毅力。



## 喜欢冬泳的人有坚强的意志

喜欢游泳的人，都是有超强意志力的人，特别是冬天也到江河里进行长距离游泳的人，其毅力是令人相当佩服的。

这种人喜欢保持冷静，做任何事情从不贸然行事，他们认为遇上严重的困难，保持清醒的头脑是最为重要的，不希望被强烈的情绪左右自己的判断力。这种人经常为自己有理性、有逻辑而骄傲。

在任何公共场合，他很少公然批评和指责别人，因为他觉得这样做容易树敌。然而私底下对每个人、每件事都有独特的见解，他什么时候都十分相信自己的分析能力。

冬泳者在事业方面总是追求很高的专业知识和地位，希望得到别人的赏识和尊重。由于冬泳者冷静的个性，或许在某些方面难以得到异性的青睐，因为在对方看来，这种人显得不够热情，不容易亲近，

这是这种人的短处。如果他们能在大众场合多表达一点自己的感受，那么别人也许就不会觉得他冷漠了。



## 喜欢步行的人沉着有耐心

把走路当成是一种运动方式的人，他们的为人处世就和走路一样，既不稀奇也不时髦，但是一直坚持下来，从中获得的益处却是无穷无尽的。他们没有很强的表现欲望，对能够很好地表现自己的事情并没有多大的兴趣。他们只是保持着相对的沉着、稳重，做自己该做、能做的事情。他们很有耐心，并且也有信心做好每一件事情。



## 喜欢黄昏散步的人 闲适、懒散

喜爱在黄昏散步的人不爱好剧烈运动，只是喜欢

在宁静中散步，他们向往自由自在的生活。

这种人的行为不拘小节，甚至根本不注重外表和个人卫生，生活上得过且过，给人的整体形象是邋遢、懒散。这种人对大部分事情都抱着无所谓的态度，是个火烧到眉毛不着急的人。

如果别人托他办事，就要碰运气。当他心情好时，他能把事情办得顺当、体面；当他心情不好时，一点小事也会办砸。一般而言，托他办事的人很少。

## 休闲娱乐： 透知人心的 显示场

生活中每一个人都有自己的休闲娱乐方式。有的人喜欢跳舞，以此来放松自己，缓解白天的工作压力；有的人喜爱艺术，以此来陶冶自己的情操；有的人喜欢慢慢地、很潇洒地、轻松自如地散步，等等。在当今社会，每个人都有自己的休闲方式，每个人都懂得让自己高兴地度过美好的闲暇时光，并为此不遗余力。不过，从人们五花八门的休闲娱乐方式中，我们也可以看出他们不同的性格特征。



## 通过音乐喜好 了解对方的性格

音乐是全人类共通的语言之一，我们的生活是离不开音乐的，离开了音乐的生活会显得特别枯燥无味。

或许每个人都曾有过被某一首音乐作品感动的经历。音乐是一种纯感觉性的东西，喜欢听哪一类型的音乐，就表明这个人在这一方面的感觉比较好，而这种感觉很多时候又是与一个人的性格紧密相连的。

### 1. 喜欢听古典音乐的人

喜欢听古典音乐的人，一般是理性成分占多数的人，他们在很多时候要比一般人更懂得如何进行自我反省、自我积累，从而留下对自己非常重要的东西，将那些可有可无的甚至是一些糟粕的东西抛弃。这样的人大多很孤独，很少有人能够真正地走入他们的内心深处去了解和认识他们，所以音乐在一定程度上成了他们的心灵伙伴。

## 2. 喜欢摇滚乐的人

喜欢摇滚乐的人，多是对社会不满，有些愤世嫉俗，他们需要依靠听摇滚乐来宣泄自己心中的诸多情绪。他们会常常感到迷茫和不安，需要有一个人指引着逐渐找回已经丧失或是正在丧失的自我。他们很喜欢与志同道合的人交往，他们害怕孤单和寂寞。

## 3. 喜欢乡村音乐的人

喜欢乡村音乐的人多数十分敏感。他们对一些问题常会表现出过分的关心，他们为人多较圆滑、世故、老练、沉稳，轻易不会动怒。他们的性格一般比较温和、亲切，攻击性欲望并不强。他们比较喜欢稳定和富足的生活。

## 4. 喜欢爵士乐的人

喜欢爵士乐的人，其性格中感性的成分往往要多于理性，做事很多时候都只是凭着自己的感觉出发，而忽略了客观实际。他们喜欢自由自在、无拘无束的生活，希望能够摆脱控制自己的一切。他们往往追求丰富多彩的生活，而讨厌一成不变的东西。他们的生活多是由很多不同的方面组成的，而这些方面又总是

彼此矛盾着，从而在表面给他们笼上了一层神秘的面纱，使他们在他人面前永远具有十足的魅力。

### 5. 喜欢歌剧的人

喜欢歌剧的人，其性格中有很多比较保守、传统的成分，他们多是比较情绪化的人，但在大多数时候都懂得掌控自己的情绪，不会随便发作。他们做事比较认真和负责，对自己很苛刻，总是要求自己表现出最好的一面，努力做到至善至美。

### 6. 喜欢背景音乐的人

喜欢背景音乐的人，他们的想象力是特别丰富的，而他们的生活态度却有点脱离现实而富于幻想，这就使他们必然有许多的失望。不过还好，他们比较善于自我调节，能够重新面对生活，只不过幻想并没有减少。他们的感觉相当敏锐，往往能够在不经意间捕捉到许多细节东西。他们喜欢与人交往，哪怕是不熟悉的人。

### 7. 喜欢流行音乐的人

简单是流行音乐的主旨，这并不是说喜欢流行音乐的人都很简单，但至少他们在追求一种相对简单和

自由自在的生活，从而让自己过得轻松快乐一点。

### 8. 喜欢情境音乐的人

情境音乐听起来清脆悦耳，可以让人产生快乐的心情。喜欢情境音乐的人大多数是比较内向的，他们渴望平静和安宁，不愿受到人或事的干扰。

### 9. 喜欢颓废音乐的人

喜欢颓废音乐的人多有自卑感，他们的性格从某种程度上来说是较矛盾的。他们讨厌孤独和寂寞，渴望与人交往，但他们又很难与人建立起相对较好的人际关系。在这种情况下，他们会产一种很叛逆的心理，颓废音乐正好使这种心理得到了满足。喜欢颓废音乐的人大多崇尚暴力，有自我毁灭的倾向。



## 对爱好不同舞蹈的人的性格分析

跳舞是人类通过肢体语言进行沟通的一种方式，它超越了所有的文化，是社会化进程中相当重要的一

环。舞蹈就像语言一样不断演进，同时体现出社会的价值和历史的变迁。一个人跳舞的方式和喜爱的舞蹈，比说话更能透露出一个人的个性，比如人可以用嘴撒谎，但是用跳舞来撒谎却是难上加难。

### 1. 喜欢芭蕾舞的人

喜爱芭蕾舞的人，一般多有很强的耐心，能够以最大限度的忍耐心把一件事情完成。他们也很遵守纪律，具有一定的组织性。他们有一定的理想和追求，常会为自己设定一些目标，然后努力地完成它们。除此以外，他们的创造性也是很突出的，常会有一些与传统背道而驰的惊人之作。

### 2. 喜欢踢踏舞的人

喜欢踢踏舞的人，多数精力充沛，表现欲望强烈，希望能够引起别人的注意。在遭遇失败和磨难的时候，他们能够坚持下来，从而渡过难关。他们的时间观念比较强，时间对他们来说是宝贵的，不会轻易地浪费，而且他们能够随机应变地处理事情，在面对任何一件比较棘手的事情时，他们都能够保持沉着冷静，认真地思考应付的策略，懂得如何进退，以保全自己。

### 3. 喜欢探戈的人

喜欢探戈的人，多是不甘于平庸的，他们总是追求生活的绚丽多彩，最好还要带有一些神秘性。他们很重视一个人的内涵和修养，他们认为，这比其他任何东西都重要。

### 4. 喜欢华尔兹的人

华尔兹是一种相当优雅、平衡感十足的舞蹈，喜欢这种舞蹈的人，多是十分沉着稳重，为人比较亲切、随和，有一定的社会经验和阅历的人。他们精通各种礼仪，善于捕捉人与人之间十分微妙的关系。所以在为人处世、待人接物等方面，经过时间的磨炼和自我严格的要求，他们总会表现得十分得体、恰到好处，在无形之中流露出一种成熟而又高贵的气质和魅力。

### 5. 喜欢拉丁舞的人

拉丁舞包括了桑巴、恰恰、斗牛舞、牛仔舞，等等。喜爱这些舞蹈的人，大多是精力充沛而又魅力十足的人，他们有很强的自我表现愿望，希望能够吸引更多人的目光，而实际上，他们也很容易引起别人的关注。

## 6. 喜欢摇滚舞的人

喜欢摇滚舞的多是一些年轻人，毕竟这是一种需要耗费大量体力的舞蹈，人上了年纪，即使喜欢也可能跳不了。无论是喜欢跳的还是只能喜欢而无法跳的，大多是充满了叛逆思想的人。摇滚往往更容易使人宣泄自己心中的不满情绪。喜爱跳摇滚舞的人，思想大多是比较时尚、前卫的，但这些时尚、前卫的思想往往又很难被人接受理解，更不要说认可了，所以说他们又是相当孤独的一群人。

## 7. 喜欢交际舞的人

喜欢交际舞的人，多很乐意与人交往，对人与人之间那种相对频繁和友好的互动关系更是情有独钟。他们在为人处世方面多是比较小心和谨慎的，而且具有较强的组织和创造能力。

## 8. 喜欢爵士舞的人

爵士舞基本上来说是属于一种即兴的舞蹈，喜欢这种舞蹈的人，多具有灵活的随机应变能力。他们在为人处世方面多不拘小节，只要能说得过去就可以了，而且具有一定的幽默感，这种幽默感并不是故意表现

出来的，而是一种机智和智慧的自然流露。



## 由旅游偏好窥探人的性格

心理学家认为，了解一个人喜爱的旅游方式，也可以推测出一个人的潜在性格。不妨拿自己进行研究，便可以探究其真实性。

### 1. 喜欢欣赏风景的人

喜欢欣赏风景的人是不想被局限于斗室之内的人，呆板的工作往往令他们感到烦躁，他们是精力充沛的人，而且很爱幻想，任何生活中的新事物或新体验，都会让他们大为兴奋。

### 2. 喜欢漫步海滩的人

喜欢漫步海滩的人个性略带保守与传统，喜欢孤独，有一种离群索居的欲望。不过，由于这种人对朋友和人际关系都很冷漠，所以他们会是好父母，因为他们会把所有心思都放在孩子身上。

### 3. 喜欢参加旅游团的人

喜欢参加旅游团的人是很理性的人，他们做什么事情都喜欢计划得井井有条，不期待任何惊奇的意外之旅。此外，他们个性豪爽，喜欢与别人分享一切，而且当别人欣赏他们的时候，他们会格外高兴。

### 4. 喜欢到各地去探访朋友的人

忠诚是喜欢到各地去探访朋友的人的最大优点，也是他们做任何事情的最大动力。在探访朋友或亲戚时，他们会有踏实感，他们是实事求是的人。

### 5. 喜欢出国旅行的人

喜欢出国旅行的人是追求潮流和时尚的人，生活中的变化会让他们觉得很刺激。此外，他们还很幽默，不容易被生活的重担压倒，总是过着自由自在、毫无拘束的生活。

### 6. 喜欢露营的人

喜欢露营的人是传统思想的拥护者，拥有崇高的道德标准，个性独特，富于创造性。这种人的人生观是讲究实际、讲究客观。

## 7. 热衷于登山的人

当你问一个将要去度假的人希望从事何种消遣时，如果他回答登山的话，那么，你就可以判断他是个内向型的人。

内向型的登山爱好者，经常组队向岩壁挑战，以攀登、征服人烟稀少、人力难及的险峻高峰为目标。他们对大自然的态度也不同于外向型的人，对于大自然的险峻、壮观以及美丽，他们又爱又恐惧，虽然敢于向它挑战，但是始终不会把它当成享乐的休闲对象，他们一向以诚挚的态度对待那些他们想要征服的高山大川。



## 从读书喜好 “读”出人的性格特征

在心理学家眼里，读书不仅能增加一个人的知识和内涵，而且还能在某种程度上反映出一个人的性格和心理。从一个人喜爱看的书可以分析出其性格特征。

### 1. 喜欢读言情小说的人

这种类型的人非常敏感，生性乐观，直觉敏锐，非常重感情，一般很快就能从失望中恢复过来，东山再起。

### 2. 喜欢看传记的人

这类人有好奇心重、谨慎、野心勃勃的性格。他们在作决定之前，一定会研究各种选择的利弊得失及可行性，绝对不会贸然行事。

### 3. 喜欢看通俗读物的人

喜欢看诸如街头小报、周刊、八卦杂志等的人，一般都富有同情心，乐观开朗，经常利用巧妙的言辞带给别人快乐。这种人总有源源不断的趣味性话题，经常是办公室里或社交场合中颇受欢迎的人物。

### 4. 喜欢浏览报纸及新闻杂志的人

大多属于意志坚强的现实主义者，且善于接受各种新生事物。

### 5. 喜欢看漫画书的人

这类人一般都喜欢玩乐，追求无拘无束的感觉，不想把生活看得太认真。

## 6. 喜欢读《圣经》的人

这类人奋进而诚实，尊重掌握权力的人，同时也很容易体谅别人。

## 7. 喜欢读侦探小说的人

勇于接受现实中的挑战，善于解决各种各样的问题。别人不敢挑战的难题，他们则愿意去应付。

## 8. 喜欢看恐怖小说的人

多半因为生活太沉闷，使得他们想要寻找刺激及冒险。

## 9. 喜欢读科幻小说的人

大多是富有丰富的幻想力和创造性的人，多为科学技术所迷惑，喜欢为未来拟订计划。

## 10. 喜欢翻阅财经杂志的人

这类人多喜欢竞争，争强好胜，最喜欢把他人比下去。

## 11. 喜欢读妇女杂志的女性

这类人大都上进心强，希望自己能成为女强人，希望自己能脱颖而出。

## 12. 喜欢读时尚杂志的人

这类人非常在意自己的外貌，十分顾及面子，在日常生活中会尽力改变自己在别人心目中的形象。

## 13. 喜欢读历史书籍的人

此类人富有创造力，不喜欢胡扯、闲谈，宁愿花时间做一些有建设性的工作，而不想去参加无意义的社交活动。



## 由益智游戏观察 人的生活状况

“益智游戏”就是以新方法运用旧知识来解决问题的一种游戏。经常接触与之相关的游戏，会使一个人逐渐变得聪明灵活。不同的人会喜欢不同类型的益智游戏，因此通过对益智游戏的偏好往往也能对一个人的性格进行了解、观察和分析。

### 1. 喜欢魔术方块的人

喜欢魔术方块的人，大多自主意识比较强，他们

不希望他人把一切都准备好，而自己不需要花费什么力气或心思；他们也不喜欢把他人的思想和意见据为己有，而是热衷于自己去钻研和探索，哪怕这需要漫长的过程并付出昂贵的代价，也不会改变初衷。他们具有很好的耐力，对某一件事情，在别人感觉不耐烦的时候，他们却还能坚持如一。他们心思灵巧，触觉灵敏，喜欢自己动手制作一些小玩意。

## 2. 喜欢拼图游戏的人

喜欢拼图游戏的人，他们的生活常常像拼图一样，好不容易把一副完整的图形拼好，紧接着又会变成一块块碎片，他们的生活常常会被一些意料之外的事情所困扰和左右，有时甚至是使长时间的努力和付出全部付诸东流。不过庆幸的是，这一类型的人具有一定的忍耐力和信心，在困难面前他们不会被击垮，而是能够保持自己继续奋斗的精神，一切都会重新开始。

## 3. 喜欢纵横字谜的人

喜欢纵横字谜的人，他们多是做事非常注重效率的人。他们希望在最短的时间内花费最少的精力最大限度地完成某件事情，可这在某些时候是不现实的。

他们很有礼貌和教养，在与人相处时彬彬有礼，表现出十足的绅士风度。他们多有坚强的意志和责任心，敢于面对生活中许多始料不及的困难和灾难。

#### 4. 喜欢玩几何图形游戏的人

喜欢玩几何图形游戏的人，多是比较聪明和富有智慧的，他们对某一事物常常会有自己独到的见解，而不是随大流。他们有很强的自信心，生活态度积极向上，在思想上比较成熟，为人深沉而内敛，常常是一副成竹在胸的模样。在做某一件事情之前，他们要经过深思熟虑，前前后后把该想的都想到，有了大致的把握以后才会行动。这样即使出现什么变故，也能很快地找到应对的策略。

#### 5. 喜欢数字类益智游戏的人

喜欢数字类益智游戏的人，大多逻辑思维能力比较强，他们的生活多是极有规律的，有时候甚至达到了呆板的程度。他们在为人处世等各个方面并不会随机应变，而是过分地有棱有角，结果，既伤到了别人，也给自己带来了伤害。

## 6. 喜欢智力测验的人

喜欢智力测验的人，他们对生活的态度虽然非常积极和乐观的，但有时候并不了解生活的本质是什么。他们的生活没有规律，而且对于各种事物的轻重缓急并没有一个清楚的认识，常常会将时间、精力甚至财力浪费在没有任何意义的事情上面，结果反倒将正经事情耽误了。可是他们并不为此而懊恼或后悔，相反还会找各种理由安慰和劝导自己。

## 7. 喜欢神秘类益智游戏的人

喜欢神秘类益智游戏的人，性格中最突出的特点就是疑心比较重。在他们看来，这个世界上好像没有一样东西是可信的，他们对任何事物都表示怀疑，而这怀疑常常又是没有任何依据的。他们对某些细节及一些微小的差别总是表现得极其敏感，而这往往又会成为他们为自己的怀疑所找到的依据。他们会不断地对别人进行指控，但紧接着又会为没有充分的证据进行说明而感到苦恼。

## 8. 喜欢在一张照片中寻找错误的游戏的人

喜欢在一张照片中寻找错误的游戏的人，他们活

得多不轻松，常常会被一些没有任何理由的烦恼困扰。尽管目前的现状是一片大好，可他们却往往要朝着差的方面想。他们的胸怀多不够宽阔，很少能注意到别人的优点，却总是盯着缺点不放。

点点滴滴识异性

第六篇



# 女人是一本可以读透的书籍

女人犹如一本书籍，有的是简单可爱的童话书，有的是清淡雅致的散文书，有的是深奥莫测的哲理书……你能否读懂女人，取决于你对女人了解几分。



## 通过眼睛探视女人

从表面上看，大眼睛女人很吸引人，然而，大眼睛女人通常没有小眼睛女人聪明。因为大眼睛女人老是被人观察，小眼睛女人总是观察别人。

男人的心理也很奇怪，一方面欣赏大眼睛女人，另一方面又警惕大眼睛女人。对小眼睛女人，即使男人知道眯眯眼很狡猾，也会掉以轻心。男人容易战胜大眼睛女人，却又常常输给小眼睛女人。

有人统计过，失恋者多数是大眼睛，小眼睛总是爱情的胜利者，这种情况男女都差不多，只不过，大眼睛男人比大眼睛女人输得更惨。就某种情况而言，大眼睛的人通常很空洞，不深邃，看问题大多很表面。

眼睛的光泽的确有明显的层次，许多有魅力的女人的眼睛不一定大，但显得很清亮、深远，能给人以神秘感和亲和力。男人非常喜欢探索这样的眼睛，它对男人的诱惑力比较大。女人的大眼睛在艺术表演中

有很高的审美价值，但在具体生活中，大眼睛却往往很吃亏。原因很简单，大眼睛总给人强烈的压迫感，令人无法直视。很多人都不敢与大眼睛的人对望，通常只会偷看。而偷看会令人心态不平衡，心理反应也很怪异。多偷看几眼，就会挑剔大眼睛人的毛病。挑剔的结果大多是对大眼睛的否定，于是，再美的大眼睛也不是很可爱。

不过，大眼睛女人一旦谈起恋爱就非常幸福，因为男人与大眼睛女人独处时都有满足感，会宠爱她。

另外，大眼睛女人在抛媚眼方面，比小眼睛女人更具有优势。小眼睛女人无论怎样努力，她的媚眼也很难被别人发现。而一个大眼睛女人的媚眼，会令男人产生突如其来的兴奋和感动。



## 通过手观察女人

女人的手势也因人而异，既有共性，又有个性。如果两手相握，或是相搓手掌或手背，那么说明此人

大多有自卑感，或是小心眼。如果时而有下意识的动作，比如不自觉地看看手表，时而绞弄手绢，那么说明此人的心绪不宁，多会感情用事。

也有一些女人，喜欢大模大样地反剪双手抬向颈后，这手势有两种含义：一种是有意如此，另一种是无意识地自小养成的习惯。然而不管是有意还是无意，都显示此人个性严谨，心里多虑。

有些人的双手，很自然地向下垂，或者轻轻握住，表示此人个性温和，对什么事情都很热心。

有的女性与人说话时，喜欢以手掩口，这种姿势说明此人比较注重小节。

一双手相互交叉握着，依横的方向不停地动，显示其心不专，心绪不定。

双手一会儿握，一会放，表示她做事仔细。

有咬手指习惯的人，她可能是个梦想者。这种咬手指的无意识习惯，对任何年龄段的人来说，都是不雅观的动作。这种人经常心不在焉。

摆弄拇指，两手各指互插拇指，互相环绕摆弄，乃是具有积极情绪的表现。

有的女人一边跟人谈话或听人谈话时，双手却抚摸着臂膀，这显示她非常喜欢自己，却觉得旁人并不像自己喜欢自己那样喜欢她。

两前臂交叉、两手放在上臂的姿势，表示意志坚定，难以接受讨论。而两肩耸起、两臂交叉的姿势，表示否定、轻蔑和不信任的态度。

常把一只手举起，将手掌对着身体放在胸前，用另一只手的手指抚摸手背，表示此人比较吝啬。

坐在凳子上，双手展开贴在凳子两旁或按在膝盖上，表示胸襟豁达。



## 通过腰了解女人

对于腰姿这种无声的语言，女人相对男人来说，要微妙得多。女人的腰，是除了臀部和胸部以外的性感符号，它常常是以无声的线条来表示意义的。线条和色彩是人类在有声语言之外最具表现力的性格语言，女人的腰就是一个线条符号，不同的线条符号能

体现不同的性格。

### 1. 弯腰

众所周知，见人即弯腰行礼是日本和韩国女人的见面语言。弯腰所形成的曲线是柔美的、温顺的、流畅的，从而形成一种光滑的外表，这种女人给人一种柔美的感觉。

### 2. 叉腰

把两手叉在自己的腰上，这种形象就像两只母鸡斗架的样子。这是女性一种双向的对外扩张，表示出内心的气愤和力量。这种语言，一般的女人不会采用。

### 3. 仰腰

仰腰是一座不设防的城市，这叫做女人的“无防备的信号”。如果女人坐在沙发上，用仰腰的姿势对着异性，一般的情况有两种：一是对于眼前的这个男人绝对信任，绝对尊重，她觉得他不会给自己带来伤害；二是妓女的一种招数，她是在告诉眼前的男人：“请跟我来。”

### 4. 扭腰

扭腰使腰呈现“S”形，这是性的象征。凡是女

人扭腰或者扭动臀部，都蕴涵了招惹异性的信号。这种姿态，在服务小姐和女模特的身上，你会经常看到。

### 5. 抚腰

俗话说，没人爱，自己爱。女人常常在没有男人抚摸时自我抚摸，这种自我抚摸是一种“自我安慰”的行为。



## 通过笑容分析女人

判断女人笑容的要点，是要注意她嘴巴与眼睛的动作。

比如，她的眼睛在笑，但是她的嘴、面颊以及身体的其他部位并没有连带地“动”起来的话，那么，就不能把这种笑容看做是带有诱惑性和亲密的表示。虽然这种笑容表示女性所特有的温柔姿态，然而，它却含有一种不许男人接近的冷漠态度，不会使人对她产生真正的好感。你如果留意的话，可以看到，在不少空中小姐的脸上就带有这样的微笑。尽管别人并没

有去冒犯她的意思，她却仍然露出这种凛然不可侵犯的微笑来。

有的女人在微笑时，会用手轻轻地半掩住嘴，或用精巧的扇子、手帕等掩嘴而笑。这种微笑，是在强调自己的女性魅力。带有这种微笑的女人，不是羞怯的情窦初开的少女，便是风情万种、以此诱惑男人的女人。

不过要注意，还有一种很容易和上述的优雅的微笑混淆的笑。她的手不是掩在嘴上，而是轻轻触摸在嘴角边的香腮上，皓齿半露，笑得很甜，也显得斯斯文文。如果你认为与带有这样笑容的女人可以无话不谈的话，那你就大错特错了。这样的女人往往最有心机，城府也深，不会轻易相信别人，更不会轻易地把什么事都告诉你。她的甜甜的笑容，只是出于礼貌和防范心理所戴的假面具而已。

还有一种看起来似乎很文雅的笑容，但她的眼珠往往回斜向一边，嘴角略有点歪斜。这种笑容，通常是带有讽刺性的笑容，并含有蔑视别人的意味。

和讽刺性的笑容相反的，便是爽朗的笑。她会露

出两排整齐的牙齿，笑出声来。爽朗地笑的女人，警戒心相对松弛，对对方抱有一种亲近和信任的态度。

如果爽朗的笑再加剧，就会变成开怀大笑或捧腹大笑了。她可能笑得东倒西歪，前俯后仰。这是一种天真活泼的笑，常常出现在涉世未深的少女脸上。



## 从内衣的喜好读懂女人心

无论是在超市、商场，还是在路边小店、货摊，女人内衣已不像昔日那样养在深闺人不知了。它们无论在色彩、质地、做工，还是在塑身功能上，都千姿百态，异彩纷呈，满足了众多女人的不同需求。不仅让女人流连忘返，也让男人大饱眼福。

也许女人认为挑选内衣是自己的专利，购买和穿着内衣也是一件非常平常的生活小事。其实不然，一件经过千挑万选的内衣是她们爱好的体现，同时也暴露出她们的心理和性格特征。

### 1. 喜欢棉质内衣的女人

她们属于乳臭未干类型，总认为自己还没有长大，时不时地还表现出小女孩的顽皮，而此时的她们或许已经为人母了。她们热衷于运动，但不一定是体育活动，而是展现活力的一种方式和要求。在对待自己玉体和性爱方面，她们总是表现得很从容，只要有付出的机会，条件许可，不管对方是否死缠着自己，她们很少轻言放弃。

### 2. 喜欢整体搭配衣着的女人

她们属于协调类型，在任何方面都追求一种和谐与平衡，力求以一种完美的形象出现在人们面前。她们能把分内之事打理得井然有序，不会出现偏袒情况；她们总是显得大公无私、沉着冷静，让大献殷勤的男人猜不出自己在她们心目中的位置。

### 3. 喜欢紧身尼龙内衣的女人

她们属于开放类型，喜欢暴露，希望情人会为她们迷人的身段而神魂颠倒，并对自己的身体和所持的开放性观念引以为荣；她们直言不讳，性格直率，有什么就说什么。

#### 4. 喜欢透明睡衣的女人

她们外表虽然诱人，但骨子里依然保持着传统思想。娶这样的女人做老婆或情人，男人能永葆激情，因为她们会用那件若隐若现的睡衣为平淡的生活增添一份神秘色彩。受到诱惑的丈夫或情人如同喝下了兴奋剂，看到她们永远风采依旧，结果欲罢难休。

#### 5. 喜欢黑色内衣的女人

她们是十足的享乐主义者，把卧室当成自己的娱乐场所，随心所欲，而且对自己的情人没有丝毫隐瞒。她们最为性感和迷人，并以此为优势积极主动地寻找情感伴侣。她们在白天如同温顺的小羊羔一样惹人喜爱，但一到了晚上就会恢复母夜叉的形象。

#### 6. 喜欢白色内衣的女人

白色代表纯洁，所以这种女人大多属于守身如玉的类型。她们不善于表露感情，懒于思想和追求目标。也许是怕玷污了自己的纯洁，哪怕是对于强烈的原始性欲，她们都采取相当保守的态度，结果生命过程中的满足次数寥寥无几。她们最在行的是恪守道德准则，贤淑是对她们最恰当的形容。



## 从搭车看女孩爱你的程度

女人心，海底针。还有一种说法是，女人的心事你别猜，猜来猜去只会把她爱，这话没错。你在猜测之中深深地爱上她，可你依然猜不透你在她心目中的地位，你们的亲密度到底有多深呢？她是如何看待你们的关系的呢？其实，何必如此烦恼，只要让她搭乘你的新款摩托车，从她的动作中便可知晓答案。

如果她把手扶在后面的把手上，那么表明她对你还有些距离感，对你们的关系并不十分确定。她在感情处理方面比较冷静，一时不会陷入爱情的旋涡而不能自拔。换言之，你的甜言蜜语、似水柔情暂时还不能打动她，所以要彻底俘获她的芳心还需要时间。

如果她扶在你的腰际上，你就可以高兴了。因为她已经放下了心理防线，正在全心全意地爱你，而且爱得很理智。她已经认定了你是那个给她坚强臂膀的人，所以你要懂得珍惜对方！

把手放在膝盖上或者干脆不扶的女友一定很让你头痛，她可能只把你当作普通朋友，也可能把你当作不错的男友。她烦恼的是，有时她自己都不确定跟你是什关系，就这样若即若离地相处着。你要加把劲，继续努力，成功就在眼前。

如果你们还没有确立恋爱关系，一般她不会紧紧抱着你的后背。如果她真的这样，要么她为人较轻浮，要么就是在向你暗示：我爱你。



## 从约会的动作 判断女孩的心理

情人的约会是浪漫的、甜蜜的。约会不一定需要烛光晚餐，花前月下，而只要两个人心心相印、情投意合就好。

你和恋人在周末的夜晚坐在环境雅致、音乐舒缓、富有浪漫气息的咖啡厅里。此时，对面女友的动作将透露出她心底的某些信息。

如果在交谈中，你的女友不停地更换脚的姿势，说明她此时正心浮气躁、寂寞难耐，心中有情绪需要宣泄。

如果她在用手摆弄头发，那么有两种情况：一是她在轻轻地抚摸头发，这是她心底渴望你用温柔的语言体恤她的意识的表现；二是她用力地拨弄头发，这是她觉得受到压抑或对某事感到后悔的表现。

如果你的女友总是在拉扯自己的裙子，很在意裙子的长短和覆盖面，这是她自我防卫心理的显示。她能够想象自己衣冠不整的模样，所以严阵以待。

如果你的女友正含情脉脉地注视着你，那么她一定爱你很深。她在很用心地听你讲话，眼神和你交汇时也不岔开视线，一切都说明她正全心全意地爱着你。

如果她总是在用手抚摸自己的脸颊，那么这是她想要掩饰自己的感情或不愿泄露自己真实本意而在无意中表现出来的动作。你们相处一定不久，或许还没进行表白。

如果女孩托着腮帮听你讲话，是一种渴望被认同、被了解的流露。其实她并不是在认真地听你讲话，而

是在对你的迟钝和不解风情做无言的抗议。

如果女友用一只手捂着嘴巴，静静地听你畅谈，那么这说明她正在控制自己按捺不住的喜悦之情。她太喜欢你了，所以正在尽力掩饰自己内心的激动，她已经认定你就是她的白马王子。

如果她常用手摸鼻子或脸颊、耳朵，这是表示她有些紧张，力图掩饰自己，害怕脸颊泄露自己的秘密。她正处于恋爱初期，恋爱使她更加认识到自身的价值；另外，她也想让自己不要脸颊绯红或不自主地含情脉脉，以免让你看见以为她已经非你莫嫁了。



## 从女友与陌生人说话推知她的忠贞度

与陌生人打交道确实不容易，但也最容易暴露一个人的心态。

公交车内，你与她同坐在一排位置上，突然，她前方座位上有位陌生男性向她问候，这时她会有什么

反应？从她的反应中你可以看看她对你是否专一。

如果面对这位异性陌生人，她假装没看见，则说明她只爱你一个人，只想要你来陪伴她，其他的男性她一点都不在乎。她的心已被你占满，哪里还有什么空间来容纳别人呢？所以，你不需要顾虑太多，全心全意地对待她吧。

如果女友马上和对方寒暄起来，则表明她有意吸引其他异性。这类女性很会掌握男性的心理，同时也善于使男性接受她，并且喜欢跟不同类型的男人在一起。但这也不过是女孩的一种虚荣心罢了，不会太严重。所以作为男友的你必须表现得更加成熟，一旦她真心地爱上了你，她就会让你们的生活变得五彩缤纷。

如果她很注意对方，等待他说更多的话，这表明她虽然在表面的行动上表现得很消极，但其实对恋爱抱有许许多多的幻想。这类女性不能说不专情，但是她们更需要男友不断地带给她们新鲜的感受，否则她们很容易转移目标。



## 一眼看透女人是否有外遇

你的妻子是否有外遇，从她口中是很难得出答案的。但是，凡事都有征兆，像下雨前蚂蚁搬家一样，你要留心妻子是不是表现反常，以判定她是否有外遇。

### 1. 电话接通后对方不讲话就挂断

你家里的电话像是出了什么毛病，当你接通时，对方却没有讲话，你“喂”了几声后对方却把电话挂断了。这样的情况如果出现多次，就是她有外遇的征兆。

### 2. 她突然与你争着接电话

过去，你家里电话铃声响起时，并不一定都是你的妻子去接听，突然从某一天起，她总是抢在你的前面去接听电话，并且交谈的声音比一般时候低，交谈几句就匆匆挂断了。

### 3. 她突然变得爱穿着打扮

撩人的内衣通常是外遇的必备品，每当你的妻子晚归时，身上总是穿着新买的内衣，或者每当你的妻

子出差、旅游、参加会议时，行李箱里总是带些性感的内衣或最好的化妆品，显得格外年轻、漂亮。

#### 4. 往常的工作习惯、生活习惯突然改变

你的妻子工作时间最近突然无故延长，加班的次数变得频繁，对单位的一切活动，如舞会、联谊会、旅游等参加得比往常积极。

#### 5. 身在曹营心在汉

在家里时，你的妻子总是坐卧不安、心神不宁，梦中呼唤着一个异性的名字，以往对你的关心一下子跑得无影无踪。

#### 6. 谈话变得反常

你的妻子与你的谈话变得越来越少，电视看得越来越多；某个异性的名字突然常在她口中提及，或者以往常提的名字突然不提了；你的妻子开始说些不像平时所说的观点或笑话。

#### 7. 性生活习惯突然改变

你的妻子找借口拒绝与你做爱，做爱时不再亲昵地呼唤你。不过，有时候也有与之相反的情况：她突然变得“性”致勃勃，要求变换一些新的做爱技巧，

甚至花招层出，而很多新花招都是你不知道的。

### 8. 行踪可疑

你的妻子突然老是提前上班或晚归，当你打电话找她时，总是很难联络上；夜间加班或上进修课的时间比平常延长很多，总是不能如期而归；有人发现你的妻子经常与异性出入宾馆或饭店。

### 9. 可疑的物品

你的妻子经常带回礼物、纪念品或鲜花；你帮她洗衣服时发现情人节卡片或酒店、舞厅的优惠卡；你与妻子很久没有过性生活了，但突然从她提包或衣服口袋里发现了避孕套或避孕药。

### 10. 同事、邻居、同学、朋友看你的眼神很特别

当你的妻子有外遇时，通常知道最晚的是你自己，你的同事、邻居、同学或朋友可能都比你先知道。当他们亲眼看到或听说你的妻子有外遇时，想告诉你又担心你承受不了，所以，他们看你的眼神总是怪怪的。

### 11. 她不再企图说服你改变坏习惯

如果你有赌博、酗酒等不良习惯，过去你的妻子一直企图劝你改掉这些习惯，可现在她突然不再唠叨了。

以上的种种行为，都是女人有外遇的通常表现，但这并不是说，凡有上述表现者一定都有外遇。不过，可以肯定地说，在 11 种表现中如果有 8 种表现同时出现，经发现后仍无收敛，那么，她有外遇的可能性就很大了。



## 从心态推断她是否爱上你

女性表达对异性感兴趣的姿态是千变万化的。最普通的是理顺或抚摸头发，整理衣服，然后转身注视着镜中的自己；或瞥向一边望着自己的影子，优雅地移动臀部，慢慢地交叉或放开在男性面前的腿，注视着小腿的内侧、膝盖或大腿。

当你在追求一个女人时，如果能更多地明白她的表情与动作背后的含义，就会在恰当的时机获取她的芳心。

如果她目不转睛，仿佛若有所思地直盯着你的脸时，就表明她把注意力都集中在你身上，全心全意而

无法自拔了。

当她无意中与你四目相接的时候无故嫣然微笑，就证明她心中已滋长起爱情的小苗。当她亭亭玉立地站在你面前，下意识地不断摆动腿部，在地面上画线条、打圈子时，也是一种恋爱的表示。

如果她找借书、借影碟、过生日等借口接近你，眯着眼睛打量你，说明她内心深处正翻涌着爱的波涛，千万不要不解风情啊！

当她偶然在街上碰见你的时候，表现得激动甚至无法控制，脸上透着微红，这表示她已经在暗恋你。

判断出她有意于你之后，要么皆大欢喜，情投意合，要么你继续装傻，慢慢冷淡。感情的事，还是要慎重一点。

她是否乐意将你介绍给自己的家人、亲友和同事？如果她爱你，就会非常希望你了解她的生活，另外，也非常希望你融入她的生活之中。一般来说，女孩都顾忌别人误以为她们滥交。如果她心目中的人不是你，绝不愿意你在她的社交圈子中亮相。

她是否很想知道你家里的事？是否常常问及你喜

欢的事物？与男人相比，女人更喜欢幻想，假如她喜欢你，而你们的交往又很融洽，她通常就已经向往着将来适应你，适应你的家庭生活了，为此，她就会了解你家庭的方方面面。



## 透过六个细节揣摩女人心

皱眉头、摸鼻尖……你知道女人的这些细微的动作流露了什么内心秘密吗？

### 1. 送礼物

男人送礼物是一种讨好女人的手段，送得越多、越勤，越能证明他们追求的心情急迫。与之相反，如果女人频频送礼物给男性，这就不是爱这么简单了。

可能她缺乏该有的自信，对爱的长久和真诚比较担忧。送礼物讨好男性，一方面是因为自己自卑，另一方面是想通过送礼物巩固尚不稳定的爱情，好像是在为爱情“买保险”。

## 2. 拍肩膀

拍肩膀这种行为在男人当中居多，可是如果你遇上了拍自己肩膀的女人，也不要不知所措，因为她没有其他的意思，只是传递了一种友情和关怀，或者她只是把你当成小孩或是弟弟。

## 3. 双手放在胸前

常常将自己的双手放在胸前的女人通常自我保护意识非常强，她们用双手在自己与别人面前筑起一道厚厚的围墙。当你的话刚刚触及她内心深处时，她就会条件反射般地加以抵制。

当然也有极少数具攻击性格的女人也会有这样的动作。

如何与这种女人相处呢？关键是在说话的时候，身体要尽量靠近对方，站在她的旁边，或者是并排站着，或者边走边谈，使谈话的气氛变得融洽，才能慢慢解除她心理上的障碍。

## 4. 把宠物抱在怀里

抱宠物在怀其实是女人的一种巧妙暗示：我是不可能接受你的。她将心爱的猫、狗或是毛绒玩具抱在

怀中，就已经在作出表示：我已经有了心爱的东西了。抱着自己的宠物，也是为对方设置了一道障碍，首先将距离拉开，让你没有更进一步的机会。

### 5. 摸耳垂

有事没事摸耳垂的女人是最难捉摸的。因为这个动作包含了两种含义：一是女人对你正在进行的话题感到厌烦，但又不好直说；二是她认为没必要表现出来，就会下意识地摸耳垂。

### 6. 摸鼻尖

爱摸鼻尖的女人一般成熟大方，女人味十足，且有些神秘色彩。但是，如果你遇到了这样的女友，就有些不幸了。因为在与人交谈的时候，她频频摸自己的鼻尖是个不好的信号，可能对方说的话多数她都没有听进去，或者根本不相信。

# 男人是一张 可以解读 的地图

而他，也可以说是  
一个男人品行如何，是  
否可靠，从许多细节中都可  
以得到体现，只要你注意观  
察，认真分析，男人的真实  
面目就会向你显现。



## 从所送的礼物 判断他的真实想法

能得到他人的礼物是令人愉快的，没有女人不希望得到礼物，因为她能从礼物中体会到送礼者的一片心意。

礼物包含着送礼者的用心，通过礼物，可知道他对你想法。

### 1. 送首饰的男人

戒指、耳环等装饰品相当于送礼者的“替身”，含有一直想跟在你身旁的意思。项链、手镯等是“锁链”的象征，表示对方想拥有你，时刻紧紧地抓住你。

### 2. 送花的男人

如果他送花，那就表示他从心底认为，你是个美丽、值得爱一辈子的女人。男人送给女人的礼物中，最受欢迎的就是花。花象征着女性美丽和清纯。

如果花是由对方亲自采集来送给你的，那么送花含有愿意为你做任何牺牲，任你吩咐和安排的意思。

### 3. 送手帕的男人

若男友送你手帕，则他是在对你说“忘了过去吧”。手帕或毛巾等含有“洁净”的意思，用在男女之间，则很有可能是想清算过去；但也可能是请你忘记过去的不快乐。他对你过去的不快很了解，但这也表明此后他将全心全意地爱你。

### 4. 送水果和糖果的男人

水果或糖果等含有一起吃或一起玩的意思，就更深层次的意义而言，也可说是象征“游戏”，吃完玩完就不会留下任何证据。他也许只是把你作为爱情游戏的对象，当然，将来也可能发展至更深层次的关系。

### 5. 送贴身衣物的男人

如果他送你贴身衣物，表示“我是你的奴隶”的意思。贴身衣物当然有性的意味，也有奴隶的象征。往往越是高级奢华的贴身衣物，越能成为成年男女间的媒介物。

### 6. 送高级手表的男人

送高级手表并且希望你能随身携带的男性，有两个目的，一是夸耀自己的经济实力，另一个是希望一

直拥有你。

### 7. 送衣服的男人

送衣服的男性，可以说是很自我的人。也就是说，他是凭着自己的兴趣来决定你的喜好的。尤其是他买衣服时没有带你去，你就可以认定，他是个专断的人。

### 8. 送小礼物的男人

如果他送小东西给你，表示他对你很冷淡，虽然他被你所吸引，但是对你实在很不了解。当然不了解不能说明不爱，只是爱的基础太薄弱。你可以让他更了解你。

### 9. 送 CD 的男人

他送你 CD 唱片的话，表明他是以精神上的满足为第一考虑的人。他很仰慕你，借由音乐来表达对你的爱慕之意。他是个很浪漫的人，也是个很尊重你意愿的人。



## 从男友放手机的位置看透他的心

### 1. 喜欢把手机放在上衣口袋

将手机放在胸前，如衬衫上衣口袋、西装的内侧口袋，这样的男人做事不急不慢，不温不火，踏踏实实，会尽一切努力让生活朝着他所预定的目标前进。这种男人往往成熟、稳重，可以让女性托付终身。

表面上，他不一定拥有两性关系的主导权，但是在内心里，他可是操盘手。对他来说，爱情与面包是同样重要的。因为他富有远见卓识，就算现在的他还很年轻，尚未能在事业上有特别大的成就，但将有颇为理想的发展前景。

### 2. 喜欢把手机握在手中

习惯将手机一直拿在手上的人，对生活有很高的热情，不到非休息不可的时候，这个男人是不会在床上休息的，你可能会发现他喜欢睡在浴缸里或躺在客厅的电视机前。

他对伴侣的期待，是希望你如战场上的战友，和他一起面对一切困难险阻。不过他对情绪的敏感程度是很有限的，如果你真心爱他，就必须先调整好自己对两性关系的期待，因为爱情对他来说十分重要。

因为他的精神饱满、精力丰富，如果是从事社会交往较频繁、活动量大的工作，他的发展前景将会很理想，而这对于他来说也会有如鱼得水的快乐，因为他总是喜欢挑战，喜欢刺激，不甘心过平庸安稳的生活。

有时候会有点不负责任的态度出现，这也许是他的表现，要多多与他进行沟通。

### 3. 喜欢把手机悬挂于腰间

很多男人会将手机挂在腰带上，原因可能是手机太大，没有其他合适的地方放，出现这样的情形你可以问他，如果可以选择的话，他会把手机放在何处。如果他还是选择挂在腰上时，那么你可以再注意一下他所挂的位置。将手机挂在前方的男人，对生活中的所有事物都有一套自己独到的做法和想法，对生活的态度是坦诚的。

挂在腰带后方的男人，对生活很有创意，只是可

能凡事都喜欢留一手，不将事情完全说清楚，因为这是他的习惯，也是他的乐趣。

这种人对爱情的态度是积极并且主动的，表达的方式或许因人而异，但是他绝对不会放弃对你表达爱意的任何一个机会。

“赚钱养家”对他来说是天经地义的事，所以他很努力地工作，甚至兼职三四份工作。

或许你会发现他对生活的感觉有点随便，换个角度看，这也是男人和女人魅力不同的地方。

#### 4. 喜欢把手机放在后裤袋

将手机放在牛仔裤或西裤后裤袋的男人，性格温和、友善，却带着强烈的防备心，他有着一些不希望别人知道的小秘密，对愈疏远的朋友反而愈亲密，愈接近他的身边，却发现他愈疏远。

在爱情方面，他会令你感到若即若离、忽远忽近。如果你深陷其中不能自拔，请务必小心经营你们的爱情。听说过放风筝的方式吗？要得到他的爱，就要先让他得到充分的自由。

他对工作抱有很多的理想和抱负，但是常常陷在

思考的泥沼里，多了一点玩心，少了一点耐心。如果他的创意能与实干型的伙伴配合的话，将会有意想不到的成功。

他的情绪波动很大，感情丰富容易多愁善感，大多是因为心里不为人知的小秘密造成的，要想跟他在一起就要多多关心他。

### 5. 经常忘带手机

他是不是又忘了带手机了呢？像这种经常忘带手机的习惯也是有一些暗示。如果你不了解他的生活目标，不要惊讶，他自己也处在迷糊的状态，不过不同的是，他可是个乐天派的人，是那种俗称“没心没肺”的男人。这种男人性格外向，为人和蔼可亲，喜欢广交朋友。

虽然他看起来马马虎虎，但对自己的爱情可是很清楚的，是个典型的嘴花心不花的可爱男人。

他对工作和对人很热情，在职场也是个出色的人。这种男人是大智若愚的典型，在他身上，缺点有可能就是优点。



## 从男友的走姿了解他的性情

### 1. 步伐急促的男人

这类男人是典型的行动主义者，大多精力充沛、精明能干，敢于面对现实生活中的各种困难，适应能力特别强，凡事讲究效率，从不拖拖拉拉。

### 2. 步伐平缓的男人

这类男人走路总是一副不急不慢的样子，别人无论如何急他都不在乎，是典型的现实主义者。他们凡事讲究沉着稳重，“三思而后行”，绝不好高骛远。如果他们在事业上得到提拔和重视的话，那也许并不是因为他们有什么“后台”，而是他们那种脚踏实地的精神给自己创造了条件。

### 3. 身体前倾的男人

有的男人走路时身体习惯向前倾斜，甚至看上去像猫着腰，这类人大多性格温柔内向，见到漂亮的女人时多半会脸红，但他们为人谦虚，一般都具有良好

的自我修养。他们从不花言巧语，非常珍惜自己的友谊和感情，只是平常不苟言笑。

#### 4. 军事步伐的男人

走路如同上军操，步伐整齐，双手有规则地摆动，这种男人意志力较强，对自己的信念十分专注，他们选定的目标一般不会因外在的环境和事物的变化而受影响。

这种男人往往最讨女人欢心，也最让女人伤心，因为他们一旦盯上某个目标就会不达目的誓不罢休。他们若能充分发挥自己的长处，一定收获颇丰，因为他们对事业的执著是其他类型的人不可比拟的。但如果你的领导是这种人，那你的日子可就不好受了，你会“吃不了兜着走”，因为他们一般都比较独裁。

#### 5. 跛方步的男人

迈着这种步态的男人是非常沉着稳重的，他们认为面对任何困难时，最重要的是保持清醒的头脑，不希望被任何带有感情色彩的东西左右了自己的判断力和分析力。他们有时也觉得累，为了保持自己的形象，他们很难在人前笑口常开，这是他们做人的准则。虽

然别人敬畏他们，可他们在一个人独处时也感到十分压抑，因为他们涉世极深，城府极深。



## 从他对家人的关爱观察他

一般而言，女性之间比男性之间更放得开，更善于表达，爱更容易说出口一些。父亲爱儿子的方式就是对儿子的训斥、呵护，而母亲对女儿则是一种温柔、无声、细腻的爱。

向家人表示爱的方式，会揭示一个人的基本性格特征，会透露一个人对待工作的态度。有的人性格外向乐观，可能更容易将爱表现出来；有的人比较内向含蓄，表达的时候可能会用委婉的方式。喜欢表达爱意的人，可能工作方面更加外显、更加张扬、更加热情一些。不容易说出爱的人，是属于比较内敛、比较含蓄，做事稳重、踏实一些的人。

不同的人，表达爱的方式也不一样：一句话、一个眼神、一次拥抱……搜狐网站做过一项名为“拥

抱·爱”的调查。据调查显示,57.1%的人不会吝惜自己的拥抱,希望直接表达出对家人、对朋友、对爱人的深情厚谊;64.8%的人可以接受“当众拥抱”;34.6%的人是为了“给所爱的人支持或鼓励”才去拥抱的;70.8%的人会以“琐事见真情”的方式代替拥抱。一部分人愿意在琐事中见真情,这可能是受传统文化的影响较深。另一部分人不会吝惜自己的拥抱,他们知道怎样表达爱,怎样做能够让别人感受到爱,他们了解自己也了解别人。

对家人的爱的表达方式多种多样,比如夫妻之间,有些人会选用一些浪漫的方式,例如:送伴侣一束鲜艳美丽的玫瑰花;照一张情侣照,并把它装在一个漂亮的相框里,当作礼物送给对方;写一封短短的情书,把它贴在浴室充满雾气的玻璃上;寄封电子邮件表达爱意;邀请对方参加一个精心设计的约会,给他/她一个惊喜。这些表达方式别出心裁,很有创意,会给对方带来感动,增进夫妻双方的感情。能够想到这些方式的人很会经营自己的爱情和家庭,他们对待任何事物都会用心去做,富有想象力,充满创意。

可能有时候对伴侣的爱比对父母、对其他家人的爱表达起来更容易一些。对伴侣说“我爱你”很正常，可是对父母说“我爱你”会让很多人觉得别扭。有一些人往往善于表达对伴侣、情人的爱意，却忽略了父母也需要直接而真诚的爱。他们心中承载的是小爱，却忽视了对父母的大爱。这样的人可能是比较粗心；可能是受惯了父母的宠爱，忘记了去付出；可能面对严父，无法直接表达自己的爱……无论怎样，他们不够细心，不够勇敢，没有全力付出的意识，这样的性格会影响对工作的态度。相反，有些人即使不能直接对母亲说一声“我爱你，妈妈”，他们也能够用其他的表达方式来表现自己的爱：对家人说句感谢的话，为家里做些事；在日记里写下自己爱他们的话，再把日记放在他们容易看到的地方；节日里送份礼物给父母、长辈，以自己的方式表达对父母长辈的爱。这些人抱有真诚的爱心，拥有智慧的大脑，做事情很容易成功。



## 细节识别四种品性的男人

### 1. 花钱的男人

在不少男人的眼中，金钱不但是财富的象征，而且是权力和力量的象征，是衡量他们成功的尺度。

所以，从他们对待金钱的态度上，就可以了解他们的内心世界。从不同男人的用钱方式上，可以看出他们内心的想法。

#### (1) 频繁地送礼物给女伴

这种男人既害怕失去对方，又不愿意付出太多的感情给对方，于是就给对方多送些礼物，希望以此弥补感情上的缺乏，这种行为足以看出这个人的情感经常处于一种自我矛盾的状态。

#### (2) 要求女方付钱

在有意无意间，他会让女方负担全部约会的费用，这种男人缺乏安全感，希望别人能以各种方式给他保证。与这种人恋爱，女方容易陷入一相情愿的处境。

### (3) 对五毛钱的买卖也斤斤计较

这种男人能和别人因为五毛钱而争得面红耳赤，但却肯花大钱买最好的音响或古董。这种男人对感情可能也同样势利，他可能很爱对方，但绝对容不下对方的无理和任何不可靠的要求或行为。

### (4) 使用欺诈手段骗钱

这类人是有可能做出瞒骗公款和其他欺诈行为的男人，对感情也会有欺骗行为。

### (5) 实际上很穷但却爱充阔佬

这种男人对钱看得过重，喜欢钱胜过对你的感情，为了赚钱，他宁愿牺牲和他人的任何关系。

### (6) 经常叫穷，但实际上口袋里有大叠钞票的人

这种人经常觉得不满足，总认为全世界都对不起他，要对付这种人是十分困难的。

### (7) 最怕送人礼物

这种男人不懂享受施与的乐趣，对待感情也同样自私，只知道被爱，而不想去爱人。

### (8) 负债且生活不稳定

这种人不善于打理生计，也不懂得如何处理感情

和人际关系，理财能力和自制力也是极差的。

### （9）视钱如垃圾，常借钱给朋友

这种人对金钱有正确态度，对感情也会十分重视，值得对他付出感情。

## 2. 沉默的男人

沉默的男人不好靠近。他用沉默在自己周围划出一道无形的沟壑，将你与他隔得远远的。你只能遥望着他，却无法了解他。他封闭自己的思想，牢锁内心的情感，呈现在你面前的是无懈可击的铁桶。无论多么富有攻击性的女人，对这类人都会感到无从下手。

很多男人坚信“沉默是金”，唯恐言多有失。在经济飞速发展的当今社会，时间就是金钱，竞争又是男人的原则，这使他们也无暇顾及言语，去说废话。他们要用行动去为自己争来一片天地，干出一番事业。

这种男人不尚空谈，喜欢脚踏实地去做事。他们做事认真，逻辑性强，总能把事情井井有条地处理好。他们自尊心强，警惕性也强，绝不会留下任何把柄让别人说三道四。他们看重能力，做事喜欢全力投入，所以能给别人留下良好的印象。

但男人的沉默必须建立在思想的基础上，要体现出深度，这样的男人才具有真正的魅力。他的沉默是积极的沉默，是富有进取心和竞争的沉默。有些沉默是自暴自弃，是郁郁寡欢，是遭受生活打击之后的冷漠，是不健康的消极情绪，不利于自己的进取，也会阻碍自身的发展，这种沉默无魅力可言。

### 3. 大男子主义者

大男子主义者认为男人是最优秀的，男人比女人优越，女人应该处于卑微地位。此外，许多男人认为男性胜过女性是因为上帝赋予他们许多特长，而这些正是女性所没有的。由于有了这些特长，大男子主义的男人便不肯改变自己的观点。

大男子主义者最注重的就是：无论外表还是内在言谈举止，自己都要像个男子汉。这种人从不过分装饰自己，做事鲁莽，性情暴烈。

婚前，大男子主义者不大注意自己的生活方式，修饰打扮不是他的风格，他往往要母亲或姊妹替他收拾房间。如果单身住，他会租一套房。婚后，他的生活方式会发生巨大的改变。财力允许的话，他还会选

择购买高档公寓。

虽然有的大男子主义者沉默寡言、不苟言笑，但这种人通常善于交际，愿与男人交往，在男人面前他异常兴奋活泼。这种人喜欢人多的场合，有几天不参加热闹的聚会，他便心神不宁。

他孝敬父母，然而你必须替他照顾他们。在他父母甚至兄弟姊妹面前，他总是站在他们那边来反对你。无论是与他兄弟之间，还是与你姊妹之间，一旦发生矛盾，他就无法解决。除非能赢得亲人的谅解，否则他会疏远这些亲人。

他的确有某些魅力，他的自信心令人折服。他能够给予你某些东西，这些东西会令你欣慰。他可以使你确信，你会得到他的关照；你顺从他是值得的，只有他才能令人兴奋；他性欲极强，没有他，你不会情绪高涨；无论什么事，他无所不能。他自身可能具有危险性，但是他至少可以保护你免受坏人的欺负。

#### 4. 不流泪的男人

生活中很少看见男人流泪，是男人没有悲伤的遭遇呢，还是他们情感麻木、没有感觉呢？当然都不是，

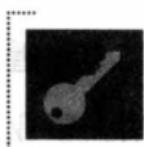
男人也是人，他们也具有人的一切情感要素，其内心世界也与女人一样脆弱、丰富和细腻。

男人也有悲伤的时候，而且悲伤的频率和程度要远远超出女人。在社会上，男人的支柱是事业，事业的困难或失败给他的打击是非常大的。男人把事业看成是自己的生命，投入的是一生的精力和热情，事业的成败关系着他的名誉、地位和精神支柱，所以他十分在乎。

男人的自尊心很强，有泪也不会在他人面前流，怕被别人看出自身的脆弱。男人天生争强好胜，失败了宁愿一人受苦，也不愿让别人知道。男人默默地咀嚼失败，默默地总结经验，以期待从跌倒处再爬起来。男人所受的教育使他不能向失败低头，“男儿当自强”，是男人就必须坚强，战胜困难，取得成功。男人一直被这么鼓励着，一直朝着这个方向努力。

社会为男人树立的形象是刚毅坚强，得到人们普遍的认可。一个男人若泪流满面、嘤嘤啜泣，不仅得不到同情，反而容易被人耻笑，被看成是懦弱者，男人自己也会觉得脸上无光；如果发生在别人身上，则

会为对方感到羞耻。相反，无论多少不幸落在男人身上，他的表现始终都很沉着、冷静，也会赢得大家由衷的敬佩。



## 一眼看透男人是否有外遇

### 1. 他的举止是否与以前不同

他在家里或在约会时突然变得心神不宁，神情恍惚，你是否忽然间感到自己已在他的生活之外了呢？有一位女人说，外遇的第一迹象是男人不再同妻子说话。许多男人这样做是为了避免露出马脚，所以，他们谨慎小心，少谈为妙。而另一些男人会突然变得敏感并不断地变换话题。有趣的是，有些原来爱发脾气的男人会突然变得温和柔气起来。

### 2. 他是否改变了习惯

他可能突然要在晚上加班，经常参加音乐会，出差时间比以前长了。总之，待在家里的时间比以前少了。他也许会对这一切作出详细的解释，而过去却从

不这样。

### 3. 你是否突然感到害怕

你总是期待着他打电话给你，并常常为此感到坐立不安。你常常问自己，是否做错了什么事？有了上述感觉，那么与他在一起肯定会使你感到很吃力，对你来说他现在有点高不可攀了。

### 4. 他的外表有什么变化

若男人不忠实的话，他的外表肯定会有明显的变化。他会为自己的体重担忧，并开始锻炼；他会添置新外衣，对自己的穿着打扮特别讲究；他很注重梳洗头发，千方百计遮掩秃顶或将灰白的头发染色，同时也会换一副时髦的眼镜。

### 5. 在性生活方面是否也有变化

性生活习惯的改变也可能是一个暗示，要是你追问原因的话，他则常常岔开话题，顾左右而言他，或者索性变成一只“夜猫子”，在他确信你已睡着了才上床睡觉。

### 6. 你是否找到把柄

在男人回家的时候，身上及衣服上充满着陌生气

味和香水味都是可抓的把柄。同样，你也要提防男人在工作了一个晚上早晨回到家里时身上散发着沐浴过的香味。还有一些典型特征：留在汽车上的女人的小饰物，没写寄信人地址的信封，无法解释的账单等。

### 7. 是否有奇怪的电话打来

当你与他在一起时，电话铃声响了，他总是说：“我会打电话的。”以此来中断通话，或者是到隔壁房间、阳台，关起门来接手机，这些都不是好迹象。

### 8. 他是否突然鼓励你单独外出旅行

有婚外恋的男人总是希望妻子去亲戚家小住，特别是带孩子同去那就更好了。

### 9. 他是否已经一时疏忽而暴露了婚外情

“偶然”并不少见，它常使有外遇的男人曝光，例如叫错你的名字，你偶然发现写有电话号码、姓名和地址的纸条，旅馆房间的账单，等等。

## 细节里的 真爱百分百

情人之间的娱乐总是充满浪漫、温馨，会让对方心里感到幸福。娱乐可以表现情人的内心世界，可以体现出他/她是否真心。



## 从约会看透 情人对爱情的心态

### 1. “去哪儿好呢？”“想做什么？”

从某方面而言，他会把你的期望放在心上，但对自己的想法或方向不是很明确。如果每次一见面都这么问，则表示他除了没有积极行动的心思之外，也没有这种能力，可以说他对你对情感缺乏热情。如果你是主动的一方，或许可以继续交往下去。

### 2. “……好吗？”

决定事情的时候，会问“看电影好吗”、“吃意大利菜好吗”。这样的人，说明对自己准备的“约会行程”没有自信，他的判断力和决断力都让人质疑，或许是他还不了解你的喜好或感觉。但如果长久交往还是这样的话，你应该更明显地表现出自己的好恶。

### 3. “那么，下一个！”

像是把工作一件接一件做完似的，一件事情完成后就做下一件，只是专注于按照自己预定的程序进行

约会，没有考虑你是否觉得快乐，说不定他自己也不快乐。这样的人是性子急且精力丰富的人，但很会钻牛角尖。不妨偶尔提议什么事都不要做，两个人一起度过无所事事、悠闲的约会时光。

#### 4. “没什么好玩的吗？”

说明和你在一起已经没有那种怦然心动的期待感了，你感觉他心不在焉，兴趣与重心都转到别的事物上了，可能是觉得两个人的互动已经变得千篇一律，这时就有必要想个和以前不同的约会方式。

约会的时候，从爱好什么地点和活动，可以看出一个人的兴趣与嗜好，同时，也可以表现出他想和对方进行什么样的交往。

比如说，看电影、吃个饭，最后去酒吧小酌，是随着时间让关系渐渐变得亲密的约会方式。喜欢这种风格的人，交往是渐进式的，他不希望关系突然变得很深入，虽然不讲究排场，但两个人的关系会很踏实地逐渐上升，他可能已经有结婚的打算。

喜欢杂志推荐的景点或按照杂志推荐行程约会的人，想取悦对方的念头虽然相当强烈，却不知道该怎

么做比较好，可能是不得已才依靠杂志。选择这种方法虽然有点缺乏创意，但也是经过思考后的选择，反而能让人感受到他的诚恳与认真。约会时，他之所以笨拙不灵巧是因为缺乏经验，如果是另一方居主导地位，那么会成为一对很好的情侣。

常在音乐会、美术展和电影院等具艺术气息的景点约会的人，期待一种浪漫的交往。在特别的空间中度过共同的时光，希望拥有共同的兴趣和体验，除此之外，还有渴望远离日常生活，沉浸于“二人世界”的意味。可以说他们希望热烈、快速点燃恋情。不过在现实生活中，他们反而是小心翼翼的人。

喜欢登山等户外活动的人，是开放而轻松快乐的人，因为他们喜欢自然，所以对演戏似的对白或主动一点也不会心动，他们希望能毫不掩饰地直接传达自己的心意，因此他们很适合那样的环境。

常常更换约会的场所或行程，在内容和品质上采取多样化风格的人，或许是无法把握对方的喜好或心理，只有反复地试验看看对方最喜欢哪种约会方式。这类人会考虑对方的心情，观察对方的表情或征求他

们的意见，非常希望赢得对方的欢心。和这种人交往的话，他一定会好好珍惜你。

好奇心强，对各种事情都能乐在其中的人，约会模式也会发生变化。这种人喜欢主导过程，带领对方。至于他是靠得住的人，还是只顾自己方便的人，就看你自己的判断了。



## 从约会迟到感知情人对自己的态度

女孩子“测试”恋人对自己的态度最常用的伎俩就是约会迟到。通过男孩等她们的神态、姿势和动作，女孩就可以看出男孩对爱情的态度。

### 1. 脸上露出焦急的神情

他也许早早在约会地点等候，脸上露出焦躁不安的神情，不停地来回走动。这种动作体现了他内心的焦虑，他很担心你，以为你出了什么事或者失约。但是，随着你的到来，这种不安马上就不见了，这样

的恋人非常在乎你。

## 2. 把胳膊交叉于胸前

如果恋人把胳膊交叉于胸前，那么在你到来后，他肯定会发一阵牢骚。等你的时候他一定在想：“我要看看你究竟什么时候到！”他这是在和你赌气，甚至有主宰你的想法，他对你不满就会直接讲出来，不能说他不爱你，但肯定最爱的不是你，而是他自己。

## 3. 一只手握着另一只胳膊的姿势

他还可能采取一只手握着另一只胳膊的姿势，这表明他在控制自己，隐藏自己的心情。他当然对你的姗姗来迟很不满，但他不发脾气，因为你是他最心爱的人，他应该谅解你。

## 4. 把手插在口袋里等你

或许你的恋人正把手插在口袋里等你，这表明他在享受这种等你的感觉，也相信你并不会迟到太久。他守时，也很讨厌迟到，但出于对你的爱，他依然会彬彬有礼，希望你下次约会准时一点！



## 利用逛街摸清 情人对自己的心态

和恋人逛街是一件让人愉快的事。无论你们手拉手、肩并肩，还是一起吃东西、一起和商贩砍价，都会感受到和对方心灵相通的默契，这种感觉美妙无比！

你和他去逛街时，你们的位置关系如何呢？很多人也许没有意识到此事，你和他一起走路时的位置，在不知不觉中已成为固定形态。那么他对你的感情到底如何呢？

### 1. 喜欢走在你前面的人

他喜欢走在你前面，那么对他而言，女性、工作都只是达到晋升、达到目的的手段罢了。如果有可能，他会不惜来个“政治结婚”。他是个典型的大男子主义者，也希望恋爱中你能更多地依赖于他，女性只是他生活中的一件摆设。

### 2. 喜欢走在你后面的人

如果他走在你的后面，表明他也很重视恋爱，不

过，他不会因你而放弃名誉和地位。

恋爱中的他，虽口口声声说“你比工作重要”、“你是我生命中最重要的一部分”，但是婚后的他，会逐渐变成一个工作狂，认为工作比爱情更重要。

### 3. 俩人并排走的人

如果你们俩人紧紧并排走的概率特别多，那么恭喜你，你在他的生活中是第一位的。总之，他不能没有你，他把你看得比什么都重要。

婚后的他，凡事都会以家庭为重，如果你反对，他会听从你的意见而放弃晋升更高的职位。换而言之，他的晋升与否掌握在你的手中。

你们俩人虽并排走，但彼此间稍有距离的话，说明工作和恋爱对他来说是同等重要的，他认为男性和女性是平等的。所以，凡事他都会征求你的看法而作决定。

不过，他稍微有点优柔寡断，这或许是个缺憾。既希望出人头地，又希望获得爱情的他，两头落空的危险性极大。



## 七招识别情人的谎言

当你怀疑他在对你说谎时，怎么办？当面兴师问罪是最愚蠢的方法，而如果你想拆穿他的谎言，不妨按兵不动，细心观察，你会发现男人的小辫子其实是很好抓的！

### 1. 攻其不备

一个人在极为开心快乐的时候，必然会忘形，如果一段时间以来你都对他的真诚有所怀疑，那么先不要点破，要按捺住不作任何反应，等一些日子过后让他不再有戒心。等到哪天趁对方极为开心时，你突然攻其不备地发难，保证他会马失前蹄，一下子意识不过来，露出谎言的真相。

### 2. 指天为誓

这个方法很古老，却也很简单、很有效！大部分中国人相信发誓后，会得到报应。当你怀疑对方说谎时，如果以娇嗔、开玩笑的口气说：“我不信，那你发

誓！”对方却回一句：“干吗那么无聊？”“我又没做，你干嘛叫我发誓？”甚至还乱发脾气，恭喜你，那八成是确有其事，不然他的反应何必那么强烈呢？

### 3. 礼多必诈

当他突然对你特别好时，就要小心了。他平常总以工作或朋友为重，不曾花心思、费时间对你嘘寒问暖，今天却突然打电话对你表示关心；平常就连生日或纪念日都会忘记的大木头，却突然买了贴心的小礼物送给你；突然陪你做他以前最不喜欢的事；突然陪你看他不喜欢看的电影；突然帮你烧饭洗衣……这种“礼多必诈”的“突变”，必定是在掩饰自己内心的罪恶与不安。

### 4. 一个谎记得住，十个谎必会露出马脚

说谎会成为一种习惯，有些人已经养成了这种以谎圆谎的习惯，但除非他是个天生的大骗子，不然，一个谎容易掩饰，一辈子都无人知道，然而说了十个谎、百个谎、千个谎，连撒谎的人自己都会搞不清楚自己说过些什么。你只要随便“抽查”一件他说过的事，保证他会露出马脚。只不过在探话时，你要有点技巧，

别让他产生戒心！

### 5. 收不到信号的爱情

通信设备意外状况频频，爱情之路必定隐藏危机。社会观察家说，通信科技拉近了彼此的距离，却也拉远了彼此的距离，但是，如果他的通信设备常常出状况，那你就得考虑彼此的距离是否越拉越远了。假日或深夜的手机总是关机，家里电话总是不接，E-mail又常常不回，这些“通信障碍”代表对方一定有所隐瞒，而且事态已到了严重的地步。

### 6. 心不在焉、喜怒无常

世上没有人喜欢说谎，所以谎言一出，任何人都会害怕在不经意间被识破。因此，许多人说谎后难免讲起话来变得吞吞吐吐，更有甚者，可能还会借点小原因跟你发脾气，转移你的注意力。明明做了对不起你的事，却拿小事情对你大发雷霆，让你紧张或愧疚地忘记了他的小状况。如果你还以为他最近的阴晴不定是因为工作压力太大，那小心最后欲哭无泪！

### 7. 个性改变

个性的暂时转变也是说谎的征兆之一，比如安静

的人变得健谈，活泼的人变得沉静，习惯邋遢的人开始刻意打扮，明明不习惯称赞人，却突然对你赞誉有加，等等，都表示他的心里藏着秘密。男人其实不是一种善变的动物，多半是受到刺激才有反应，这时候你可要清楚，这种刺激该不会是来自于其他女人吧！

职场人心面面观

第  
7  
章

一种尊贵的幼年状态，是不能被超越的。到了大

你可要清楚，这可是个大问题，你女人呢？



## 洞悉老板的心理动态

医生通过对脉搏跳动的把握，能感知病人的健康状况。基于同样的道理，经验丰富的职场中人能从容貌读懂老板的内心世界，甚至能探知这个心灵世界的演化。

张超轶群 5



## 从眼神判断老板的心理

性为内，情为外，性为体，情为用，性受外来的刺激，发而为情。情表现最显著、最难以掩饰的部分，不是语言，不是动作，也不是态度，而是眼睛。言语、动作、态度都可以伪装，而眼睛是无法假装的。我们看眼睛，不看大小圆长，而重在眼神。

例如在谈论某件事或你向领导提出某种请求时，可以从对方的眼神来判断事态的发展。

### 1. 眼神沉静

他对于你所认为着急的问题早已成竹在胸，应付之后，定操胜算。如果他不肯明说，这是因为事关机密，所以此时不必多问，只要等待他的通知便是。

### 2. 眼神散乱

对于你所认为着急的问题，他也是毫无办法，内心焦虑之余，反而弄得六神无主，你徒然着急是无用的，向他请示也是无用的。你得心平气和，另想应付

办法，不必再多问。

### 3. 眼神横射，仿佛有刺

他对你异常冷淡的，如果你有请求，暂且不必向他陈说，陈说反而表现出你不知趣、不识相，应该从速借机退出来，即使多逗留一会儿也是不适的。要退而研究他对你冷漠的原因，再谋求恢复感情的途径。

### 4. 眼神阴沉

这是不好的信号，你与他交涉时需要小心一点。他那凶狠的手正在背后伺机而出。如果你不是早有准备想和他见个高低，那么最好从速鸣金收兵。

### 5. 眼神流动异于平时

他想给你点苦头尝尝。这时你应步步为营，前后左右都可能有他安排的陷阱，一失足你会跌翻在他的手里。他是个诡而不正的人，不要相信他的甜言蜜语，这是钩上的饵，是糖衣炮弹，你要格外小心。

### 6. 眼神呆滞，唇皮泛白

他对当前的问题惊恐万分，尽管口中说没关系。他虽未绝望，的确还在想办法，但却一点也想不出办法来。你不必再多问，应该退回考虑应付办法，收集

切磋的资料。如果你已有办法，应该向他提出，并表示有几分成功的把握。

### 7. 眼神似在发火

他此刻是怒火冲天，怒气极盛，如果你不打算与他决裂，那么应该表示妥协，速谋转机。否则你再逼紧一步，势必会引起正面的剧烈冲突。

### 8. 眼神恬静，面有笑意

他对某件事情非常满意。你要讨他的高兴，不妨多说几句恭维话。你如果有所求，这也是个绝好良机，相信他一定比平时更容易满足你的要求。

### 9. 眼神四射，神不守舍

他对于你的话已经感到厌倦，再说下去必无效果，你不如赶紧告一段落，或乘机告退，或者寻找新话题，谈谈他想听的事。

### 10. 眼神凝定

对于你的话他认为有听听的必要，你应该按照预定的计划委婉述说，只要你的见解不差，办法可行，他必然是乐于接受的。

总之，眼神有动有静，有流有凝，有散有聚，有

下垂，有上扬，有阴沉，有呆滞，仔细参悟之后，必可发现眼神已将人的心情暴露无遗。



## 从办公桌的状态看穿老板

每个老板在工作的时候都会有一张办公桌，在这张桌子上，如果你够仔细的话，也可以发现许多的秘密。这些秘密是什么呢？这就是通过办公桌所呈现出来的种种迹象，了解老板到底是什么样的性格。

不管是办公桌的桌面上还是抽屉里，都是整整齐齐的，各种物品都放在该放的位置上，让人看起来有一种舒服的感觉，这表明老板办事是很有效率的，他的生活也很有规律，该做什么事情，总会在事先拟订一个计划，这样不会有措手不及的难堪。他们很懂得珍惜时间，能够精打细算地利用时间来做更有意义的事情，而不是浪费掉。他们多有一些崇高的理想和追求，并且一直在为此而努力。但是他们习惯了依照计划做事，所以对于一些突然发生的事

情，他们常常会感到不知所措。在这方面，他们的应变能力稍微差一些。

在抽屉里习惯放一些具有纪念意义物品的老板，大多是比较内向的。他们不太善于交际，所以朋友不多，但仅有的几个却是非常要好的。他们很看重和朋友之间的感情，所以会格外珍惜。他们有一些怀旧情结，总是希望珍藏一些美好的回忆。但他们比较脆弱，容易受到伤害，而且做事也缺少足够的恒心和毅力，常常会在挫折和困难面前不战而退。

抽屉和桌面全都是乱糟糟的老板，他们待人大多相当亲切和热情，性格也很随和，做事通常只凭自己的爱好和一时的冲动，三分钟热情过后，可能就会自然而然地放弃。他们缺少深谋远虑的智慧，不会把事情考虑得太周密，也没有什么长远的计划。他们的生活态度虽积极乐观，但太过于随便，不拘小节，经常是马马虎虎、得过且过。他们的适应能力比一般人要强一些。

桌面上收拾得很干净、很整洁，但抽屉里却是乱七八糟，这样的老板虽然有足够的智慧，但往往不能

脚踏实地地做事，喜欢耍一些小聪明，做表面文章。他们性格大多比较散漫、懒惰，为人处世并不是十分让人信任。在表面上看来，他们有比较不错的人际关系，但事实上，却没有几个人是可以真正交心的，他们也是很孤独的一群人。

各种文件资料总是这里放一些，那里也放一些，没有一点规律，而且轻重缓急不分，这样的老板大多做起事来有头无尾，总也理不出个头绪来。他们的注意力常被一些其他的事情分散，从而无法集中在工作上，自然也很难取得优异的成绩。他们也想改变自己目前的状况，但是自我控制能力很差，总是向自我妥协，过后又后悔不迭，可紧接着又会找各种理由来安慰自己。

桌子和抽屉里都像是垃圾堆，找一样东西往往要把所有的东西全部翻个遍，到最后可能还是找不到，这样的老板工作能力差，效率也极低，他们的逻辑思辨能力非常糟糕，大多缺乏足够的责任心。



## 从主持会议的风格 看透你的老板

如果老板在会议中担任主角，负责主持，那么怎样才能取得圆满的成功呢？这与主持者对场面的控制能力以及主持风格有很大的关系，通过这两个方面也能观察出一个老板的性格。

有的老板在主持会议时，往往采用独裁方式，这样的人多是具有一定身份、地位和能力的人，并且他们很看重自己目前所拥有的一切。他们特别自信且意志坚定，在很多时候能够做到心里有数，遇事也能泰然自若。但有时，他们又比较顽固，轻易不会接受别人的意见和看法。

有的老板在主持会议时，往往把所有的与会者都当成是自己的学生，唯恐他们听不明白自己在讲些什么，因此一而再、再而三地为之讲解，全然不顾听众是否买账。这一类型的老板多属于专家级的人物，在某一学术科研领域非常精通。他们具有一定的权威意

识，在为人处世等方面往往表现得心高气傲，不拘于世俗。除了自己的专业之外，对其他的事情他们从不过问。

有的老板在主持会议时，往往占用会议的大半时间来表现自己，陈说自己的种种成就或是一些看法和意见。这一类型的老板，常常以自己身处高位而有一种优越感，并且还时常目中无人。这种老板头脑多比较灵活，随机应变能力比较强，但他们缺乏承担责任的能力，在事故面前总会想方设法为自己辩解，以逃脱责任。

有的老板在主持会议时，只负责把命令传达给下级，把下级的意见反映给上级。这一类型的老板多比较圆滑和世故。他们在一般情况下，绝对不会轻易得罪谁。他们乐于当好好先生，虽然自己把许多事情看得很透，但嘴上却不会轻易说什么。

还有的老板主持会议的风格比较独特，往往给人留下彬彬有礼而又非常谦虚的印象，这样的老板多是有一定发展前途的。他们在会议上的表现轻松自然，与会者可以畅所欲言，提出自己的意见和建议。但是

这种老板非常理智，缺少必要的激情，会减弱自身的魅力。



## 从领导方式揣摩老板的能力

### 1. 决策型领导方式

采用决策型领导方式的老板认为，他们的工作就是创立、设计和实施左右企业未来命运的战略。因为在他们的位置能够俯瞰企业的各个角落，所以他们有能力决定企业的资源分配和经营方向。

老板通过各种行为明确企业的目的和出发点。他们把 80% 的时间用在和企业经营有关的外部事物上，例如顾客、竞争者、技术优势和市场趋势，而并非控制人力系统等内部机制。这些老板看重的是能被委派日常经营业务，拥有高度分析与计划能力的员工。

打开一个决策型老板的日程安排，你会发现他的时间分配集中于同一主题：收集、总结和分析数据。这些老板们的主要工作就是为了制定下一步战略决

策，收集和测试市场、经济趋势、顾客购买模式、竞争对手的生产能力等企业经营的外部因素信息，为了增加信息的来源，他们往往求助于公司的行动小组或者咨询专家，如饥似渴地从刊物、市场调查等信息途径获取需要的数据。

决策型老板想了解顾客的心理，尽量多搜集关于竞争对手的技术、竞争优势和客户的资料。决策型老板集中精力了解企业的能力、企业决策的贯彻程度：企业擅长什么，企业的业务开展情况怎样，企业的最低成本、交货速度怎样。总之，决策型老板致力于判断企业的经营状况，选择企业的奋斗目标，制定连接二者之间的经营战略。

在许多企业中，决策型老板谨慎地分析经营环境，决定企业需要的管理特征，并选择相应的领导方式。有时，老板所选择的领导方式和其性格相符，有时却又不相符。

## 2. 以人为本的领导方式

以人为本的老板们相信，决策的制定是接近市场的一线经营单位的责任。所以，他们的主要责任是通

过关注人才的成长和发展，替企业灌输价值观和行为意识。他们经常出差，把大部分时间用在招聘、职业规划和工作检查等活动上。

他们的目标就是创建一个各级员工可以像经理一样制定和实施经营决策的企业。他们重视的是展现“公司方式”行为的普通员工，并不是无视规范独来独往的天才。

许多采用这一领导方式的老板都觉得，企业经营过于复杂，所以由老板制定长期经营决策是不明智的做法。相反，他们认为在企业中，成功的关键取决于间接控制，即由企业员工制定决策，让员工和顾客们打交道、开发新产品。

他们能够赋予员工权力，使员工在未经公司许可的情况下快速而果断地采取措施。这种权力只交付给那些根据公司原则办事的员工，在以人为本的老板管理的公司中，这样的员工人数众多。

基于价值观和企业日常实施决策来培养员工行为的等同性，是以人为本领导方式的主要思想。

### 3. 专业型领导方式

采用专业型领导方式的老板认为，他们的责任就是选择或在企业内部吸收专业知识，并转化为企业的竞争优势。在他们的日程表上，主要工作与培养或发展专业技术有关。例如学习新的技术，分析竞争者的产品，接见工程师和顾客。

他们往往集中精力设计一些培训计划、提拔政策等，用于奖励拥有专业知识的专家，并且把专业知识在企业内部进行传播。他们比较倾向于雇用接受过专业培训的员工，同时不断地寻求对专业知识乐于接受、灵活掌握的人才。

在日常工作中，专业型老板的覆盖面大于其他类型的老板。他们不关心企业经营的具体细节，相反，他们专注于企业政策的定型，并以此来增加企业的竞争力。

专业型老板很少在收集和分析数据上花费时间，他们会指派专门员工来收集信息，以了解哪些技术或者竞争能力和消费者紧密相关，企业怎样才能做得更好。

一个专业型老板把大部分的时间用在调整企业的

专业领域上，并向外界传递企业的技术优势。比如，摩托罗拉公司的前任老板罗伯特·高尔文在质量问题讨论完毕后就离开了，由此可见，他知道什么是企业的唯一竞争优势，质量是他最关心的。

#### 4. 条框型领导方式

采取条框型领导方式的老板相信，唯有通过建立和监督一套明确的财政和控制体系，替顾客和员工保证经营行为的统一性，企业才能获得最大的利润和更大的发展。他们相信，企业的成功在于为顾客提供可靠的服务。

他们的主要工作时间用在解决控制体制的意外情况上，比如逾期没有完成的项目或者低于预期目标的销售结果。

他们比其他类型的老板要花费更多的时间在制定防范措施、政策程序和奖励方案上，以强化企业的经营行为。

条框型老板一般是在一个管理严格的行业中经营企业，比如银行业；或者安全性是行业的首要关注焦点，比如航空业。

条框型老板经常借助于内部检查、外部审计、员工表现衡量、管理措施和财政报告开展工作。他们常常在公司总部和部门经理进行长时间的商讨，认真研究新项目和资金的要求。他们研究一线员工的业务报告，查阅大量的数据并认真查问经理们所了解的情况。



## 从人际关系判断 老板的事业前景

据有关资料显示，在未来的所有行业中，直接相关的行业将占总数的 81%。因而，如何维系及营造有益于老板的良好人际关系，就显得十分重要。

台湾某纺织企业的老板，当年在一个布行里做事。有一天，布行不慎错买了几箱布，这些布根本没有市场，只能转卖印染店再加工。

当时，台南的锦源兴染房的规模最大，在这种情况下，只有这个染房比较可能买下这些布。这位老板

在大家知难而退的情形下，毅然承担重任，自告奋勇前去推销。

一到锦源兴，他就被店员挡住，不准去见染房老板。这位老板好话说尽，再三恳求，才获准会见。

谁知道一谈此事，染房老板却一口回绝。但这位老板表现出诚意，再三说明，染房老板最后被他感动而答应购买。

事后，这位老板与染房老板成为了忘年之交，后来这位老板创业时，染房老板还担任其贷款的担保人。这位老板结识贵人，进而倚为后援，终于得到贵人相助。

又有一次，因往来银行职员的疏忽，未将汇票入账，以致发生退票。事关信用，兹事体大，于是这位老板去拜访银行的总经理，讲述自己为维护信用的苦心，恳请补救因退票而造成的信誉损失。

银行总经理深受感动，遂交代办事员说：“今后这位先生的支票，不论是否有存款，也不计金额，一概特准免保透支，若有责任，由我负责。”

的确，事在人为，这位老板的人际功夫，奠定了

事业的基础，其成功的动力也源于此。

人生的奇妙际遇常发生在人与人之间相识、相知中，常说历史上某人“得道多助”，是因为他广结人缘，所以人人都愿助其一臂之力，从而加速其造就辉煌事业的速度。

由上而知，人际关系对于一个人是十分重要的，对老板而言更是如此。良好的人缘能使老板的事业发展更快，而没有好的人缘、关门闭户的老板一般不会成就较大的事业。



## 读懂上司的身体语言

身体语言是一种无声的语言，主要是靠身体和身体的动作，比如人的手势动作、面部表情和体态姿势等输出信息，作用于信息接受者的视觉器官，以实现信息发送者的目的而形成的一种“语言”表达方式，又可以称为视觉语言或行为语言。

与上司相处，读懂他的身体语言有利于你更精准

地了解他的意图。

如果上司一面跟你谈话，一面眼往别处看，同时有人在小声讲话，这表明你的来访打断了什么重要的事，他心里惦记着这件事，虽然在接待你，却是心不在焉。这时你最明智的方法是请求告辞：“您一定很忙，我就不打扰了，过一两天我再来听回音吧！”你走了，上司心里对你既有感激，又有内疚：因为自己的事，没好好接待人家。这样，他会努力完成你的托付，以此来弥补对你的失礼。

如果在交谈过程中突然响起敲门声、电话铃声，这时你应该主动中止交谈，请上司接待来人、接听电话，不能听而不闻滔滔不绝地说下去，使上司左右为难。

当你再次谈话，希望听到所托之事已经办妥的好消息时，却发现上司受托之后尽管费心不少，但并没圆满完成甚至进度很慢，此时你应该将到了嘴边的催促化为感谢，充分肯定上司为你作的努力，然后再告之目前的处境，以求得理解和同情。这时，上司就会意识到虽然费时费心却还没有真正解决问题，产生了好人做到底的决心，进一步为你奔走。

上司说话时不抬头，不看人，这是一种不良的征兆——轻视下属，认为此人无能。

如果上司从上往下看人，这是一种优越感的表现——好支配人、高傲自负。

上司久久地盯住下属看，他在等待更多的信息，对下级的印象尚不完整。

上司友好、坦率地看着下属，有时对下属眨眨眼，下属很有能力、讨他喜欢，甚至错误也可以得到他的原谅。

上司的表情不变，目光锐利，似利剑要把下属看穿，这是一种权力、冷漠无情和优越感的显示，同时也在向下属示意：你别想欺骗我，我能看透你的心思。

上司偶尔往上扫一眼，与下属的目光相遇后又往下看，如果多次这样做，可以肯定上司对这位下属还不了解。

上司向室内凝视着，不时微微点头，这是非常糟糕的信号，表示上司要下属完全服从他，不管下属们说什么，想什么，他会一概不理会。

上司双手合掌，从上往下压，身体起平衡作用，

表示和缓、平静。

双手叉腰，肘弯向外撑，这是好发命令者的一种传统肢体语言，往往是在碰到具体的权力问题时才做的姿势。

上司坐在椅子上，将身体往后靠，双手放到脑后，双肘向外撑开，这固然说明他此时很轻松，但很可能也是自负的意思。

食指伸出指向对方，表示赤裸裸的优越感和好斗心。双手放在身后互握，也是一种优越感的表现。

上司拍拍下属的肩膀，是对下属的承认和赏识，但只有从侧面拍才表示真正承认和赏识。如果从正面或上面拍，则表示小看下属或显示权力。

手指并拢，双手构成金字塔形状，指尖对着前方，是一定要驳回对方的示意。

不管是生活中还是职场中，任何人说话都会伴随身体语言的表述。上司说话也是如此，所以下属读懂上司的身体语言有着非常重要的意义。

## 拥有伯乐的识才之道

作为老板，需具备慧眼识人的本领。在面试员工时，首先进入眼帘的是一个人的外观，从他的外观，可以觉察到面试者的心理。



## 甄别企业里的“千里马”

在一个企业里，一些员工的巨大潜力被无谓地浪费或不能得到充分的发挥，是常有的事。为了企业的利益，各级领导应善于识别企业里的“千里马”，使之不被埋没。

怎样识别你企业里的人才呢？可以从以下几个方面进行考察。

### 1. 他有没有雄心壮志

凡是人才，必然有取得成就的强烈愿望，他能通过更好地完成工作，不断地去寻求自己发展的机会。

### 2. 有无需要求助于他的人

如果你发现有许多人需要他的意见、建议和帮助，那他就是你要的人才。因为这说明了他具有解决问题的能力，而他的思想方法为人们所看重。

### 3. 他能否带动别人完成任务

注意他是否能动员别人进行工作以实现目标，因

为这可以显示出他具有管理方面的才能。

#### 4. 他是如何作出决定的

注意能迅速转变思想和说服别人的人，一个有才干的高级管理人员往往能在相关信息都已具备时立即作出决定。

#### 5. 他能解决问题吗

如果他是一个有能力的人，就不会向领导说：“我们有问题。”只有在问题解决了之后，他才会找到老板汇报说：“刚才有这样一种情况，我们这样处理了，结果是这样的……”

#### 6. 他比别人进步更快吗

一个人才通常能把上级交代的任务完成得很好，因为他致力于做“家庭作业”，并随时准备接受额外任务。他认为自己必须更深入地去挖掘，而不能只满足于完成指定任务。

#### 7. 他是否勇于负责

除上面提到的以外，勇于负责是判断人才的关键性条件。



## 三招看穿下属的真面目

每一个单位里都会有非常虚伪的人。一些投机者、献媚者、伪善人、势利小人等都善于伪装。他们当面一套，背后一套；表面一副样子，内心又是另一种想法。所以，看懂下属的真心对你事业的成败十分重要。

各种事实告诉我们，对手下的人判断不准，把奸贼当忠臣看，不能够知人善用，最后将会使自己陷入被动危险的境地。

作为领导人，如何练就一双火眼金睛，不被心术不正的下属蒙骗呢？领导不妨调整自己的心态，试试下面的做法。

### 第一，心中有杆秤。

人常说“心明眼亮”，实际上“眼亮”是由于“心明”，要想“心明”就要掌握人们言行的规律，再结合实际情况进行具体分析，辨别真伪。言为心声，人们的言行都受心理活动的制约，能够表现出一定的本性和习

惯。所以，领导一定要时刻关注下属的真实动机及其性格，略一对照就可以发现“狐狸的尾巴”。

你的下属每天都留意你的表现，你的笑容、沮丧、皱眉都显示你当天的情绪。你应当进行双向沟通，也就是说你在被下属了解的同时，也要对下属进行长时间的观察和了解。要善于观察下属，看看你的下属都是些什么人。许多高层领导容易被居心不良的下属所蒙骗，大多是因为领导喜欢被下属奉承，自己却永远不去了解下属，也不根据客观信息去判断，而一味地轻信他人。

第二，提醒自己，经常恭维你的人，他的表现很可能是不真实的。

领导必须牢记一句话，那就是：当面怕你的人，并非胆小怕事，他背后一定恨你。在很多时候，有的人表现出一副忠厚老实的样子，其实这是一种伪装。这种人虽然很善于伪装自己，但却往往包不住内心的虚伪。领导只要有足够的细心并善于分析他所说的话及所做的事，那么他们的企图是不难被识破的。遇到这种假意奉承、勉强附和的人，领导千万不要被他的

美言所迷惑。这类人往往怀有不可告人的目的，对公司的发展是极为不利的。

### 第三，行动是最重要的。

有的人在事不关己的时候，往往会表现出极大的热情，会说一大堆不痛不痒的漂亮话，而一旦遇到与自身利害有冲突的事情时，就马上又会换上一副完全不同的面孔。这种人的热情善良都是虚伪的。对这种人，千万不要指望他能为公司做出什么好事。

另一些人则轻于承诺，从表面上看起来爽快能干、热心坚定，但是实际上却是没有信用的。这种人往往当面一套，背后一套，事后又会找出各种理由替自己辩解，所以不要轻易相信这种人。相反，有些人的表现看起来是笨笨的，而实际上对一切事情都十分明白，这些人往往大智若愚，从不轻易许诺，但是一旦许下，多半都会做到。

所以，要看懂下属的真心，必须静观其所作所为，从他的一言一行中把握他似是而非的作风。这样，才能获得真实的信息。考察一个人，主要是要看他做事的动机与行为，特别是行为，绝不可被表面现象所蒙蔽。



## 通过辩论判断一个人的才学

通过辩论可以判断一个人才学的真假高低。领导者在量才用人时，如果能制造机会，引发一场争论，让大家唇枪舌剑一番，自己隔岸观火，就能很容易地看出一个人的才学。

### 1. 说得别人心悦诚服与说得别人哑口无言的人

有一类人在与人辩论时，总是摆事实、讲道理，道理讲得清清楚楚、明明白白，说得人心服口服。

这种人思路清晰，看问题能抓住本质，反应快，而且态度从容，不紧不慢，有娓娓道来之势，为人做事有理有据有节，分寸把握得很好。这种人从从容容、稳健大方并能机巧变通，可担当大任。

另一种人在争论中也能取胜，往往说得人家哑口无言，或者说得别人拂袖而去，不愿再和他争论。这种人多是靠言辞犀利尖锐而战胜对方的。他们目光犀利，能迅速抓住别人讲话的漏洞，穷追猛打让对方手

忙脚乱。他们神采飞扬、妙语如花，又能博得众人的欢笑和点头。但因以对方的不足为己方论点，不能正确全面地陈述自己的观点，所以对方虽败而不服。

这种人活泼、机智敏捷、反应迅速，一张巧舌能把错说成对，黑说成白，尽管对方知道他无理，却在一时之间驳不倒他。他们是业务、外交、法律界的好手。但他们要注意轻浮不稳的毛病，当心聪明反被聪明误，应引导他们学会平心静气，踏踏实实工作与思考，培养浩然正气，方可成大器。

## 2. 善于寻找话题与不善于与人打交道的人

与人交谈时，如果大家见解相同相近，就像溪水流向大河，彼此融洽。如果意见相反，争了几句就会负气而去，或者彼此模糊不清，谈得不亲不近、不冷不热，渐渐地也因尴尬而停止。

善于与人交谈的人，当发现彼此观点相悖时，会立刻转换话题，用巧妙的方式不断试探，或采用迂回战术，逐渐找到对方感兴趣的话题，渐渐谈下去。

这种人非常机智，容易获得大家的好感，而且意志坚定，善于思考和察言观色，想尽办法实现自己的

计划，敢说敢做，且有力量坚持到成功。他们用心智做事，很适合担任社会职务。

不善于交谈的人，说话往往处于被动地位，大多是公式化的一问一答，或者说些模棱两可的应酬话。一旦谈到他感兴趣的话题上，立刻变成了另一个人似的，滔滔不绝、侃侃而谈，甚至会激动起来。听者也能从中获得许多有用的东西。

这类人对生活有激情，苦苦钻研自己的兴趣所在，会成为某一领域的专家。他们不喜欢热闹的地方，而爱清静之处，生活欲望也比较清淡，适合搞科研工作。

### 3. 善于讲道理与不善于讲道理的人

善于讲道理的人，往往说一不二、精明强干。

不善于讲道理的人，讲话稀里糊涂又抓不住关键，说了很长时间也没讲明白事情的原因和经过，或者永远打擦边球，说不到本质上去。这种人思路不清晰，思维混沌，难以担当重任，不适合执行重要事务。



當你關上這本詩集的書頁，還能想起你第一次笑的樣子。但因為這詩集已經賣了幾千本，所以你不必再送這本詩集給我了。

### 阅读心得

## 由外而内 看透同事的心

一个公司就是一个社会的缩影，在一个公司里有可能遇上不同性格的人，我们可以从同事的外在表现上了解、观察他的心。



## 从对待工作的态度看同事

人们自然而然都会将自己的性格特征表现在对工作的态度上，所以如果想了解和认识一个人的性格，可以从他对工作的态度上进行观察。

通常来说，外向型的人多勇于承担责任，在工作中，没有机会的时候会积极地寻找和创造机会，有机会的时候会牢牢地把握住机会，他们大多很容易获得成功。

内向型的人在面对工作的时候，首先想到的是自己该承担的责任、后果等问题，总是担心失败了的后果，所以时常会表现出摇摆不定的神态。因为顾虑的东西实在太多，行动起来就会瞻前顾后、畏首畏尾，最后往往会以失败而告终。

工作失败了，不断地找一些客观的借口和理由为自己开脱，设法推卸和逃避责任，这种人多半是自私而又爱慕虚荣的，他们常常以自我为中心。

工作上一旦出现问题就责怪自己，把责任全部揽在自己身上，这样的人多胆小。

失败以后能够实事求是地坦然面对，并且能够仔细、认真地分析失败的原因，进行总结和归纳，争取在以后的工作中不犯同样的错误，这样的人多是真正成熟的人。他们为人处世比较稳定和沉着，具有一定进取心，经过自己的努力，多半会取得成功。

工作比较顺利就特别高兴，但稍有挫折就灰心丧气，甚至是一蹶不振，这种人多属性格脆弱、意志不坚强的类型。



## 透过七种表现看透同事的心理

行走于职场，如果能洞悉同事真实的心理，将会使你在与同事的交往中得心应手，对你的工作甚至你的事业都大有裨益。看透同事的心理并不难，只要细心观察，看同事平常的表现就可略知一二。

### 1. 不忙假装忙的人

掩饰工作能力低下，他们大多对自己的能力产生怀疑，力图通过在别人面前装出一副努力工作的样子，使同事特别是领导不会轻视自己。而事实上他们的工作业绩非常差，他们为了掩饰自己的弱点不被同事或上司发现，他们除了装忙碌之外，别无选择。

### 2. 厚己非人的人

懒惰是他们最大的性格特征。他们认真工作，忙忙碌碌，但却都是表面现象，在困难面前逃得比谁都快。总是用异样的眼光看待其他的同事，觉得他们不务正业，在欺骗上司，谁都没有自己那样热爱本职工作。其实这种人最希望得到的是加薪和升职，但懒惰的他们不会比其他的人多干一点，假使多干了一分钟，也要到处宣扬。

### 3. 看上司脸色行事的人

这种人表里不一、情绪不稳定，只有在上司在场的时候，才会聚精会神地工作，而上司一旦消失，他们的干劲便会回落到谷底。他们在生活中也是玩着当面一套、背后一套的把戏，用一张伪善的面孔面对周

围的人和事。另外有一些内向的人，见到领导就会紧张，结果由于分心而使工作效率大大降低，其实这都是他们的自卑感所致。

#### 4. 心不在焉的人

他们不重视谈话过程，自然不会在意谈话内容，即使用心听了，那也是粗枝大叶，丢三落四。这种结果的外在表现是他们办事容易拖拉，一拖再拖，因为他们根本就不知道对方想让自己做什么，只是得过且过。即使目标已经明确，条件也很成熟，他们也往往无法把精力集中起来，或是一心二用，或是驰心旁骛，接到手中的任务往往不了了之。这种人毫无责任感，终身难有成就。

#### 5. 凝视对方的人

凝视是意志力坚定的表现，这种人往往不用过多的言语和动作就已经显得咄咄逼人了，而且不管是男人还是女人，都表明他们现在是充满力量的强者。如果眼光真的可以杀人，那么他们的凝视肯定可以成为致命武器，因此与这种目光接触，难免会有受到攻击的恐慌。其实，大多数人之所以凝视他人，只是为了

想看穿对方的性格而已，并无实际攻击意图。

### 6. 动作夸张的人

哪怕是鸡毛蒜皮的小事，他们也要蹿上蹿下，扰得周围的人不得安宁。但他们的本质是好的，并不是存心想要别人不舒服，他们之所以会这样，其实是按捺不住热情和好强，认为光靠言语不足以表达心中炽热的感情，所以必须加进一些夸张的动作来表达自己的内心想法，以引起他人的注意。可是在他们的内心深处，通常存在着极度的敏感和不安，他们无法确定自己的这种方式能否被别人认可。

### 7. 喜欢目光接触的人

眼睛是心灵的窗口，与别人目光接触，无疑是主动向对方展示自己的内心，表明既希望能够深入了解对方，也为对方了解自己敞开了大门。他们充满了自信，性格直爽，从不怀疑自己的动作会给他人带来不愉快。他们懂得为他人着想，所以做事专心，尽量满足大家的要求，希望作出好的成绩让公众认可自己，接纳自己。他们懂得礼貌在交际中的作用，能够把握分寸，非常适合需要面对面进行交流的工作。



## 识别职场中十种同事类型

每一个人要想取得成功，仅有很强的工作能力是不够的，必须既努力做好自己分内的工作，又要处理好人际关系。倘若你明白对方是属于哪种类型的人，那么对症下药、见机行事，交流起来就容易多了。哈佛大学公关学教授史密斯·泰格总结了职场中人的种种类型。

### 1. 无私好人型

这种同事因为确实是天底下最善良的人，所以也就往往容易被人忽略，他们不会坏你的事，所以你可能会忽视或者拿他们不当回事。如果那样的话你就错了，其实他们才是你可以真心相处的朋友。办公室里无友谊的论断，在这些人身上失去了真正的意义。

### 2. 固执己见型

这类同事一般观念陈旧，思想老化，但又坚决抵制外来的建议和意见，自以为是，刚愎自用。对待这

种人，仅靠言语是难以说服他的。你不妨单刀直入，把他工作和生活中某些错误的做法一一扩大列举出来，再结合眼下需要解决的问题提醒他将会产生什么严重后果。这样一来，他即使当面抗拒你，内心也会开始动摇，怀疑起自己决定的正确性。这时，你趁机摆出自己的观点，动之以情，晓之以理，那么，他接受的可能性就大多了。

### 3. 傲慢无礼型

这种同事一般以自我为中心，自高自大，常摆出一副盛气凌人、唯我独尊的架势，缺乏自知之明。和这种人打交道或共事，你千万不要低三下四，也不要以傲抗傲，你只需长话短说，把需要交代的事情简明交代完就行。如果求他办事，那就另当别论了。

### 4. 毫无表情型

这种同事，就算你很客气地和他打招呼，他也不会作出相应的反应。按心理学所说，叫“无表情”。无表情并不代表他没有喜怒哀乐，只是这种人压抑住了激情，不表露出来罢了。所以对这种人，你无须生气，只需把你想说的继续往下说，说到关键时刻，他自然

会用言语代替表情。

#### 5. 沉默寡言型

这种同事一般性格内向，不善言辞与交际，但并不代表他没话说。和他共处，你需要把谈话节奏放慢，多挖掘话题。一旦谈到他擅长或感兴趣的事，他马上会“解冻”，滔滔不绝地向你倾诉起来。

#### 6. 自私自利型

这种同事一般缺少关爱，心里比较孤独。他永远把自己和自己的利益放在第一位，若你要他做些于己不利的事，那是非常困难的。和这种同事相处，你必须从心灵上关注他，让他感受情感的温暖和可贵。

#### 7. 深藏不露型

这种同事自我防卫心理特强，害怕你窥视出他内心的秘密，其实这是一种非常自卑的表现。你若想了解他们的为人和心理，不妨和他们坐在一起多喝几次酒，他们自会酒后吐真言。

#### 8. 草率决断型

这种同事乍看起来反应敏捷，但常常在交涉进行到高潮时，草率作出决断，缺乏深谋远虑，容易判断

失误。和他相处最好的办法就是经常给他泼泼冷水，让他保持清醒的头脑，不要感情用事草率作决定。

### 9. 搬弄是非型

这种同事的嘴不愿闲着，想方设法到处打听其他人的隐私，并乐于制造、传播一些谣言，企图从中获得些什么。而且在他们的心中，任何人都不在话下（领导除外），而他们自身却无所长。这种人让你讨厌，但他们并不可怕。所以，你也不必如临大敌，与他们计较。只要他们说的不构成诽谤，又能伤着你什么呢？

### 10. 欺负新人型

他们对待新到的人，不管性别、年龄怎样，都要在相当长的一段时间里拿你不当回事，指使你做这做那，尽是些“下活”。这种同事并非真正的坏人，至多算个素质低下的“小市民”，只要他们做得不算过分，你还是先忍着，过一段时间他们自然会接受你的。不过如果不愿忍，或者说没有那么长时间的耐性，你也不妨抓住时机，奋起反击他们一两次。而这种同事一般都是欺软怕硬的人，只要你反击，他们就不敢再对你怎么样了，而且矛头会很快指向下一个新来的人。